

**ÉTUDE RELATIVE A LA FORMATION DES PRIX DES PRESTATIONS AUX
PARTICULIERS EN MATIERE DE TELEPHONIE MOBILE, D'INTERNET ET D'OFFRE
TRIPLE PLAY, QUADRUPLE PLAY A LA REUNION**

RAPPORT FINAL – CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS



12 JUIN 2017

Table des matières

1. Introduction	3
2. Offres Internet et Triple Play.....	3
2.1 Un facteur endogène à la Réunion, les moindres économies d'échelle	3
2.2 La problématique de la bande passante internationale	4
2.3 Quelles perspectives à terme ?	5
2.4 Leviers sur le marché de gros de la bande passante internationale.....	5
2.5 Changer de modèle.....	6
3. Offres mobile : une issue imminente	7
3.1 Evolutions technologiques versus évolutions tarifaires	7
3.2 Forcer le marché ?.....	8
3.2.1 Interventionnisme et marchés de détail	8
3.2.2 Des mesures efficaces ?.....	8
3.2.3 Quelle appétence pour des offres minimalistes ?.....	8
3.3 La concurrence : l'arme redoutable et redoutée	9
4. Conclusions.....	10

1. Introduction

Ce rapport final – Conclusions et Recommandations - constitue le troisième et dernier livrable de la mission commanditée par l'OPMR au bureau d'études Marpij.

Deux rapports intermédiaires ont été réalisés :

1. Le premier a consisté à établir un relevé des tarifs des offres de téléphonie et Internet sur la Réunion afin d'établir un benchmark avec la métropole et les autres DOMs.
2. Le deuxième a consisté à établir une analyse de la structure de coûts de ces offres à la Réunion et sur l'identification des potentiels surcoûts.

Le présent rapport a pour vocation de synthétiser les conclusions découlant des deux précédents rapports afin de proposer des axes de réflexion sur les mécanismes permettant un alignement progressif des offres de téléphonie et Internet sur les offres de métropole pour tendre vers le principe de continuité territoriale numérique.

Les deux premiers rapports ont permis de constater :

- d'une part que le prix des offres (mobiles, Internet, triple play) proposées à La Réunion est supérieur à celui des offres métropolitaines ;
- d'autre part que cet écart de prix s'explique, pour partie, par des surcoûts auxquels font face les opérateurs ultramarins pour la fourniture de services de téléphonie et d'Internet.

Dans quelle mesure ce constat est-il une fatalité pour La Réunion ? Quelles sont les pistes envisageables, ou déjà envisagées, pour remédier à cette problématique ?

2. Offres Internet et Triple Play

L'analyse des tarifs fixes entre la métropole et La Réunion avait montré que sur les trois types d'offre, entrée, milieu et haut de gamme, La Réunion avait un sur-tarif pouvant aller de 5 à une quinzaine d'Euros, et ce malgré une offre sensiblement plus étoffée en métropole, à niveau de gamme équivalent.

A grandes mailles, l'analyse des coûts montre que :

- 45% de cet écart est dû aux moindres économies d'échelle à La Réunion par rapport à la métropole;
- 35% de cet écart est dû au coût de transport du signal par le câble sous-marin ;
- 20% de cet écart n'a pas pu être expliqué.

2.1 Un facteur endogène à la Réunion, les moindres économies d'échelle

La taille réduite de la base client des opérateurs réunionnais se traduit mécaniquement par des économies d'échelles moindres qu'en métropole : les couts fixes, qu'ils soient régulés ou non sont amortis sur des bases de clients plus faibles (pour faire simple, sur 1 million contre 65 millions).

Consciente de la situation, **la Région Réunion a engagé, dès 2004, des actions structurantes sur le territoire**, en premier lieu avec une délégation de service public Haut Débit, attribuée à La Réunion Numérique (LRN) pour une durée de 12 ans en 2007.

Cette DSP a porté sur l'établissement et l'exploitation du réseau de collecte G@zelle, un réseau optique structurant permettant :

- une collecte de la quasi-totalité des lignes dans des conditions satisfaisantes pour le transport de signaux ADSL, et
- aux opérateurs alternatifs à Orange d'être présent partout sur le territoire.

Dans le prolongement de ces réflexions initiales, la Région Réunion a décidé d'établir un Schéma Directeur Territorial d'Aménagement Numérique (SDTAN) dans le cadre d'une politique, cohérente et exhaustive, d'aménagement numérique de son territoire.

L'objectif fixé dans ce cadre vise à atteindre **une couverture totale du territoire en Très Haut Débit FTTH d'ici 2026.**

Selon le SDTAN actualisé en janvier 2016¹, la Région a déposé une demande de financement de son projet au titre du Fonds pour la Société Numérique (FSN).

Le projet présenté correspondait aux 6 premières années du projet (sur 12 années), permettant de desservir 146 000 locaux pour un budget d'investissement global de 190 M€. Ce projet correspondait à moins de la moitié des lignes à construire sur La Réunion.

Le premier ministre, par courrier du 1^{er} aout 2014, a émis un accord de principe au financement du projet de la collectivité à hauteur de 37,08 M€ augmenté d'un montant optionnel de 8,4 M€ sous conditions.

La Région a également fait inscrire au FEDER 2014-2020 une enveloppe de 54,92 M€.

Le projet de la collectivité révisé incluant sa tranche conditionnelle correspondrait à 124 000 prises (sur 400 000 identifiées), mais cumulées aux projets privés, permettrait d'atteindre une desserte de 100 % des locaux à échéance de 6 années.

Le coût global pour la Région, hors opération d'ordre, impliquerait une subvention de la Région limitée à 6 ans, estimée à environ 43 M€ pour le périmètre de la tranche ferme et d'environ 141 M€ pour la tranche conditionnelle.

Au-delà de la phase de premier déploiement du réseau, l'excédent de fonctionnement permet de financer les investissements raccordements (autofinancement volontaire).

2.2 La problématique de la bande passante internationale

Comme vu plus haut, le principal surcoût concerne l'accès à la bande passante internationale via les câbles sous-marins en fibre optique.

Le coût unitaire du mégabit sur les câbles sous-marins est en constante évolution et les opérateurs peuvent acheter de la bande passante internationale à des tarifs unitaires de moins en moins élevés. Néanmoins, l'amélioration des réseaux d'accès (sauts technologiques de l'ADSL au VDSL2, et désormais déploiement du FTTH), modifie directement les usages des internautes qui deviennent de plus en plus gourmands en bande passante.

Pour faire simple, le (sur)cout bande passante internationale = (sur)cout du Mb/s sur le câble sous-marin * débit proposé au client en Mb/s

Aujourd'hui le débit moyen délivré par l'opérateur à son client est en hausse permanente, gommant de fait la baisse des tarifs unitaires du Mb/s. L'autre façon d'aborder cette

¹ https://www.arcep.fr/fileadmin/reprise/dossiers/collectivites/SDTAN/SDTAN_La_Reunion_v.2016.pdf

problématique pourrait consister à dire que la baisse régulière des tarifs a permis aux opérateurs d'accompagner l'évolution des usages des internautes réunionnais, sans répercussion sur le client.

Ainsi, le surcoût de la bande passante internationale pour les opérateurs réunionnais est un surcoût permanent, qu'ils s'efforcent de maîtriser et de stabiliser, tout en offrant un service toujours plus performant à leurs clientèles en augmentant les débits disponibles.

2.3 Quelles perspectives à terme ?

La stabilité de ce surcoût dépend des deux paramètres précédents, le cout du Mb/s sur le câble sous-marin et le débit proposé au client.

Jusque-là, les opérateurs ont pu bénéficier de la baisse des coûts du Mb/s pour accompagner la croissance des débits délivrés à leurs clients, sur des baisses tarifaires stables. Or les perspectives d'évolution de ces paramètres divergent à moyen et à long terme.

D'une part, les débits moyens nécessaires à l'internaute pour une qualité de service satisfaisante semblent poursuivre une augmentation soutenue et aucune « accalmie » n'est perceptible à ce stade.

A ce titre, il conviendra de retenir que le dispositif France Très Haut Débit, destiné à accompagner les opérateurs ultra-marins pour leurs achats de bande passante internationale, tablait il y a à peine 6 mois sur un débit par client plafonné à 500 kb/s en moyenne. La nouvelle mouture du dispositif, publiée le 11 mai 2017, avait déjà revu à la hausse ce plafond pour le positionner à 700 kb/s, soit une évolution de 40% pour refléter les nouveaux usages sur une période de temps limitée.

D'autre part, on constate que le cout du Mb/s est arrivé à un plancher de quelques euros par Mb/s.

Face à la croissance des usages, il convient de conclure que **le surcoût de la bande passante internationale a atteint aujourd'hui son point bas et qu'il ne peut que remonter.**

Les opérateurs réunionnais sont donc désormais confrontés à court terme à un surcoût qui ne peut qu'augmenter. Quels sont alors les axes qui permettraient de contrecarrer ce phénomène ?

2.4 Leviers sur le marché de gros de la bande passante internationale

Sur SAFE, la concurrence entre acteurs est particulièrement féroce et les tarifs atteignent progressivement un plancher se rapprochant de la structure de coûts desdits acteurs. En 2017, il est devenu possible d'acheter de la bande passante internationale sur SAFE jusqu'à l'Europe pour quelques dollars par mois et par Mb/s.

Les mêmes offres proposées à Maurice atteignent plus dizaines de dollars. Les tarifs proposés à Maurice, pour une prestation technique quasi-identique, sont 10 à 15 fois plus élevées qu'à la Réunion. Ce constat nous amène à penser que le marché de la bande passante internationale sur SAFE à la Réunion est, d'une part particulièrement dynamique et performant, et d'autre part relativement mature. Dans ce contexte de marché performant, il n'existe pas vraiment de

leviers ou de mécanisme d'intervention sur le marché lui-même pour améliorer les offres de bande passante.

Sur les deux années à venir, un mécanisme permettra néanmoins aux opérateurs d'optimiser d'avantage le prix d'achat de la bande passante. En effet, le 11 mai 2017, le Gouvernement français a publié (au Journal Officiel) un dispositif destiné aux opérateurs ultra-marins qui prévoit de subventionner les achats de bande passante internationale sur les câbles existants. Ce dispositif propose une subvention pouvant aller jusqu'à 55% du coût d'achat des capacités sur les câbles. Cette aide directe aux opérateurs apparaît être un relais pertinent à la maturité du marché des capacités de gros dont les tarifs ne connaîtront désormais qu'une évolution marginale. Le mécanisme mis en place est particulièrement vertueux car il contraint les opérateurs, pour pouvoir bénéficier au maximum de l'aide, à fournir des débits importants à leurs clients et donc à améliorer sensiblement l'accès à Internet pour les clients. Le dispositif est proposé pour deux années (2017 et 2018) et sa prolongation de trois années complémentaires (jusqu'en 2021) ne sera actée que si les effets sur le marché de la fourniture d'accès Internet sur les territoires concernés sont tangibles : les opérateurs sont attendus sur la qualité de services et l'évolution de leurs tarifs de détail. Finalement, cette mesure apporte un début de solution pour adresser la problématique du coût de la bande passante, qui semblait être dans une impasse, et a le mérite de pousser les acteurs à répercuter les bénéfices attendus jusqu'au consommateur.

D'un autre côté, ce dispositif permet également d'ouvrir l'accès aux autres câbles de la région, notamment LION-LION2, dont les tarifs étaient jusqu'alors jugés trop onéreux par la majorité des opérateurs. Les opérateurs propriétaires des câbles LION-LION2, du fait de l'existence de ces subventions, bénéficient d'une opportunité unique d'engranger des revenus en vendant une partie de la bande passante aux autres opérateurs. Le dispositif crée une émulation sur le marché de gros des capacités.

Néanmoins ce dispositif est limité dans le temps : il est valable pour les deux années à venir et sera potentiellement prolongé de trois ans. Et chaque année, le niveau de subvention proposé baisse de 10%. Ainsi, si les achats de 2017 sont subventionnés à hauteur de 50% (55% si les opérateurs disposent de serveurs de cash), en 2018 ce taux sera de 40% et ainsi de suite jusqu'à atteindre 10% en 2021. Il adresse une problématique immédiate et intervient en tant que relais pour permettre aux opérateurs de se structurer et traiter efficacement et durablement ce surcoût de la bande passante internationale, mais comment ?

2.5 Changer de modèle

Quand bien même les opérateurs parviennent à optimiser le coût de la bande passante en mettant en concurrence plusieurs acteurs sur les marchés de gros, il est une donnée qui leur échappe : les usages et les besoins croissants en débits.

Il faut alors imaginer une solution permettant de servir ces besoins, quelle que soit leur évolution dans le futur. **Cette solution existe techniquement : il « suffit » d'être propriétaire d'un câble sous-marin.** En effet, un système sous-marin en fibre optique nécessite un gros investissement de départ et présente l'intérêt d'être une infrastructure à coûts fixes. Par contre, il permet, pour un coût marginal très réduit, d'augmenter les capacités disponibles jusqu'à atteindre plusieurs téraoctets par seconde. Ainsi, l'opérateur qui est propriétaire de son infrastructure, a consenti un lourd investissement de départ mais dispose d'une infrastructure

modulable permettant d'adresser les besoins du marché, quelle que soit son évolution, pour un coût quasi-constant. A la Réunion, les opérateurs ont intégré ce mécanisme et ceux qui ne sont pas encore propriétaires de câbles sous-marins (ou partiellement) sur ce territoire (Canal+ Télécom, SRR, Réunicable et Telco OI) se sont engagés dans le projet METISS. Ce projet consiste en la construction d'une nouvelle infrastructure reliant la Réunion à l'Afrique du Sud pour se connecter à la bande passante internationale. Ces opérateurs savent qu'ils doivent consentir un gros effort financier immédiat pour construire ce câble mais une fois réalisé, cet investissement leur permettra de fournir la bande passante nécessaire à leurs clients sans devoir pénaliser leurs structures de coûts.

De ce fait, le challenge de METISS consiste à optimiser le coût de construction de l'infrastructure afin de minimiser le coût de la bande passante à terme. Pour ce faire, METISS est une infrastructure régionale et connecte plusieurs territoires (Maurice, Réunion, Madagascar et Afrique du Sud). En connectant plusieurs territoires, METISS rassemble un nombre d'opérateurs beaucoup plus importants (8 au total) qui se partagent l'investissement initial ainsi que les frais de maintenance en conditions opérationnelles du système après sa mise en service et pendant ses 25 ans de durée de vie. Ce nouveau câble constitue a priori une solution pérenne permettant aux opérateurs impliqués de maîtriser la problématique de la bande passante internationale dans la région selon un modèle viable et adapté au marché.

3. Offres mobile : une issue imminente

Contrairement aux offres fixes, il n'y a pas d'explications techniques sur les écarts de coûts entre les offres voix et SMS réunionnaises et métropolitaines.

Cependant, l'explication sur le coût de la bande passante prévaut également pour les offres Internet Mobile, d'autant que le sens de l'histoire va à la commercialisation d'offres Voix/SMS illimitées segmentées par le nombre de Go inclus.

3.1 Evolutions technologiques versus évolutions tarifaires

Une évolution intéressante s'est produite depuis le début de l'étude : l'arrivée de la 4G+ à la Réunion. Ce saut technologique, qui apporte aux clients des vitesses de connexion « 20 fois supérieures » à la 3G+ (dixit Orange Réunion), se fait en toute transparence tarifaire pour les usagers dans la mesure où les offres existantes en 4G deviennent de facto compatibles à la 4G+.

Il convient à ce stade de noter le dynamisme du marché, notamment sur le volet technologique, qui pousse les opérateurs à proposer les dernières évolutions de réseaux à leurs clients alors que la 4G, pour des raisons réglementaires, n'a été déployée qu'en décembre 2016. Depuis six mois, les réunionnais bénéficient d'un nouveau saut technologique sans impact sur le montant de leurs forfaits. Cette évolution n'a aucun impact sur les services de téléphonie mobile originels (appels voix et SMS) et concerne essentiellement l'usage de la data (Internet principalement). Cette dynamique de toujours fournir plus de services pour le même prix ne répond pas à la problématique de rendre plus accessible des offres basiques...

Aussi, même si l'on est forcé de constater le dynamisme du marché du mobile à la Réunion, la concurrence s'exerce plus sur les services que sur leurs prix. Si durant les 6 mois de l'étude nous avons pu constater l'arrivée de la 4G+, aucun tarif de détail des opérateurs pour l'accès à

la téléphonie mobile n'a évolué dans le même intervalle. Bien que la période soit relativement courte pour en tirer des conclusions définitives, elle permet néanmoins de constater que la concurrence s'exerce prioritairement sur les infrastructures.

3.2 Forcer le marché ?

Il semble étonnant de constater que malgré une concurrence acharnée sur le marché du mobile, aucune offre « low cost » basique n'aie vu le jour jusqu'à présent. S'agit-il d'un statu quo des opérateurs ? Si tel était le cas, conviendrait-il d'intervenir sur ce marché pour forcer la mise en place d'une telle offre ?

La problématique n'est pas simple et soulève plusieurs questions structurantes.

3.2.1 Interventionnisme et marchés de détail

Il s'agit bien ici du marché de détail de la téléphonie mobile, or l'interventionnisme sur le marché de détail est contraire aux règles de marché.

Intervenir n'est possible que dans les cas où les mécanismes de marché ne fonctionnent pas correctement et aboutissent à une situation de concurrence imparfaite (monopole, cartel, abus de position dominante, etc). Or ce constat de carence (des mécanismes de marché) sur le sujet évoqué n'est pas acquis. Il semble même que La Réunion jouisse d'une situation concurrentielle particulièrement dynamique sur le marché du mobile et les situations problématiques, notamment de position dominante, ont été traitées dans le passé. Dans ce contexte, il paraît impossible de devoir imposer des offres et des tarifs sur le marché de détail.

3.2.2 Des mesures efficaces ?

La problématique de l'offre minimaliste « low cost » n'est pas nouvelle à la Réunion. Notamment elle a été introduite à l'échelle nationale pour encourager les opérateurs mobiles à mettre en œuvre le « tarif social mobile ». Ces offres permettent aux personnes bénéficiant des minimas sociaux de souscrire des offres spécifiques, au tarif adapté, en remplissant certains critères d'éligibilité, notamment être bénéficiaire du RSA. Ces offres ont connu un succès mitigé et ont fini par être complètement marginalisées. La raison pourrait paraître surprenante : les offres low cost des opérateurs sont devenues plus intéressantes que l'offre dite « tarif social mobile »... Ainsi, les offres émergent de la concurrence (acharnée) entre opérateurs ont été au-delà des exigences soufflées par les institutions pour l'accès au mobile pour les plus défavorisés.

3.2.3 Quelle appétence pour des offres minimalistes ?

La réponse à cette question devient de plus en plus complexe à résoudre. En effet, l'évolution des usages modifie en profondeur le rapport du consommateur à ce que nous appellerons son « objet connecté ». Là où il ne s'agissait que d'un téléphone mobile il y quelques années, il s'agit aujourd'hui d'appareils multifonctions dont les usages ne sont cohérents que si le consommateur dispose des fonctionnalités réseaux qui vont avec. Le moindre appareil mobile permet par exemple de prendre des photos mais plus personne n'emmène son appareil chez le photographe pour la faire développer... La photo prise spontanément (en situation de mobilité) a vocation à être stockée et partagée sur les réseaux sociaux ou par messagerie, instantanément. Il s'agit uniquement d'un exemple pour illustrer à quel point l'évolution des

usages peuvent conditionner les actes d'achat : pour un tel usage, un forfait « minimaliste » de téléphonie mobile ne proposant que la voix et les SMS n'est absolument pas adapté.

Ainsi, aujourd'hui, peut-on dissocier les fonctionnalités essentielles du mobile (appels voix, SMS) de ses fonctionnalités plus « ludiques », a priori moins essentielles, pour parvenir à proposer un produit fonctionnel, pas cher, qui retiendrait l'attention du consommateur ?

L'étude n'a pas vocation à répondre à cette question mais elle méritait d'être posée car il n'est pas simple aujourd'hui de placer le curseur au bon endroit pour définir l'équivalent du « tarif social mobile » actualisé.

Cette question est d'autant plus pertinente s'il s'agit de s'adresser à la population jeune, notamment les étudiants. Privés de revenus pour la plupart, une offre « low cost » minimaliste pour l'accès au mobile semblerait particulièrement adaptée pour ces consommateurs. Néanmoins ils sont les premiers utilisateurs avertis des services additionnels offerts aujourd'hui pas la téléphonie mobile et il n'est pas envisageable de les déconnecter des évolutions technologiques en cours.

Ces développements et illustrations ont pour vocation de mettre en exergue la difficulté à intervenir sur un marché pour définir, à la place des acteurs et professionnels du secteur, les offres à mettre en œuvre pour répondre à un besoin identifié, si tant est que le besoin a pu être correctement cerné. Le seul besoin complètement cerné à ce jour semble être la volonté d'un alignement des tarifs de téléphonie mobile sur les offres métropolitaines. S'il est complexe de forcer le marché à y parvenir, quelles seraient les solutions alternatives ?

3.3 La concurrence : l'arme redoutable et redoutée

Seule la concurrence, réelle et loyale, peut permettre une évolution durable et cohérente du marché. Rappelons que l'offre dite « tarif social mobile » a été positionnée entre 8 et 9 euros par mois. En métropole, Free Mobile a complètement bouleversé le marché en introduisant une offre à 2 euros par mois. La concurrence s'est avérée être une arme bien plus redoutable que la pression sociale, relayée par les institutions. L'évolution du tarif des offres commerciales en entrée de gamme a été si violente qu'elle a rendu toute notion d'offre à caractère social obsolète.

Et c'est une arme redoutée : en effet, la pression s'exerçant sur les acteurs économiques sur un marché provient avant tout de ses concurrents. C'est la seule force externe durable pouvant agir efficacement sur ledit acteur pour qu'il propose des offres pertinentes au prix le plus compétitif qui soit.

Concernant La Réunion, il convient néanmoins de constater que la concurrence, jusque-là acharnée, est entrée dans une sorte de période d'hibernation, dans l'attente du renouveau apporté par le printemps.

Trois opérateurs de réseaux se livraient à un combat soutenu sur le marché de la téléphonie mobile à La Réunion : Orange, SFR et Only. Depuis la revente d'Only, il se murmure que Free Mobile va s'implanter sur le département. Aussi le marché reste attentif mais prudent. Chaque acteur sait que l'implantation d'un Free Mobile à La Réunion signifie bouger les lignes, ce leitmotiv faisant partie de l'ADN de l'opérateur. Plus qu'attentif, le marché est attentiste. La concurrence est en berne en quelque sorte, mais il s'agit du calme avant la tempête. Only reste la marque du troisième opérateur réunionnais à ce jour et son réseau ne propose pas de réseau 4G ou 4G+. De ce fait, la concurrence est imparfaite à ce jour mais il s'agit d'une trêve

temporaire, très probablement nécessaire au repreneur d'Only pour déployer un réseau proposant les dernières technologies disponibles, avant de rentrer dans l'arène.

Et si cette arrivée imminente de Free Mobile ne devait pas suffire à animer le marché à nouveau, il faudra compter sur un nouveau venu dans le monde du mobile réunionnais avec Réunicable (exploitant la marque Zeop), qui s'est vu attribuer une licence 4G sur le département. De ce fait, le marché passera à terme à 4 acteurs, dont 2 challengers qui, soit par leur ADN, soit pour leur besoin d'implantation, seront prêts à proposer une stratégie de rupture dont bénéficiera inévitablement le consommateur.

Dans ce nouveau contexte de concurrence renforcée, les prix seront soumis à une pression redoutable et finiront par tendre vers leur structure de coûts. Les conditions semblent réunies pour que la concurrence joue son rôle d'animateur et de régulateur du marché du mobile à La Réunion.

4. Conclusions

Le constat peut sembler clair à ce jour : **la principale problématique du surcoût à La Réunion, la bande passante internationale, est identifiée et les acteurs s'activent pour l'adresser.**

D'une part, l'Etat français avec le dispositif de la Mission France Très Haut Débit propose son aide en subventionnant les achats de bande passante pour les opérateurs ultramarins. La Réunion bénéficie ainsi d'un dispositif d'aide visant à concrétiser le principe de continuité territoriale numérique.

Néanmoins le dispositif n'est pas gratuit : il ne sera maintenu que si l'Etat constate un réel bénéfice du dispositif pour le consommateur final. L'interventionnisme a un objectif clair : en subventionnant la bande passante pour les opérateurs réunionnais, l'Etat apporte son soutien financier aux opérateurs si ceux-ci proposent à l'internaute réunionnais des services numériques comparables à ceux de ses concitoyens métropolitains, techniquement et financièrement.

D'autre part, les opérateurs se mobilisent pour bâtir et pérenniser les infrastructures qui leur permettront une meilleure maîtrise des coûts. A travers la construction d'un nouveau câble sous-marin impliquant la quasi-totalité des opérateurs, le secteur a décidé de casser les monopoles ou duopole d'infrastructures essentielles pour un accès équitable et maîtriser à la bande passante internationale. Les opérateurs se donnent ainsi des moyens nécessaires pour aborder le marché de détail à armes égales, et réinstaurent de fait les conditions d'une concurrence saine et loyale.

L'internaute réunionnais, quant à lui, reste dans l'expectative. A ce stade, il aura compris que fournir de l'Internet à La Réunion pour un opérateur coûte plus cher que fournir le même service en métropole. Il sait maintenant que de gros moyens sont engagés pour minimiser, voire gommer ce surcoût à l'avenir. Notamment, l'Etat consent un gros effort financier envers les opérateurs pour prendre en charge une partie de ce surcoût. Il est rassuré, le sujet est pris en main, mais il ne pourra être satisfait que lorsqu'il en verra les véritables retombées.

La double conclusion de cette étude semble se concentrer sur le message adressé au consommateur réunionnais, avec l'appui des institutions impliquées, dont fait partie l'OPMR :

les services numériques en outremer souffrent de surcoûts identifiés qui ne sont pas une fatalité. Les moyens sont mis en œuvre pour les circonscrire et les maîtriser.

Il convient de s'assurer que la concurrence entre opérateurs conservera son dynamisme à La Réunion afin que les répercussions de ces moyens puissent s'exprimer jusqu'aux marchés de détails, tant sur la qualité des offres proposées aux clients que sur leurs prix.