



---

## **Annexe 6**

Contribution à l'investissement : définition des coûts non couverts du service universel et principes présidant au calcul du coût total net

---



## 1 Définition des coûts non couverts du service universel

Selon l'art. 17 de l'ordonnance sur les services de télécommunication (OST), la contribution demandée devra servir exclusivement au financement des frais non couverts du service universel. Les frais non couverts correspondent au coût total net du service universel, lequel équivaut à la différence entre le coût total net supporté par l'entreprise qui fournit le service universel et celui qu'elle supporterait si elle ne le fournissait pas.

Le coût total net du service universel est défini comme étant le coût net supplémentaire que doit supporter le fournisseur en raison de l'obligation de garantir le service universel, déduction faite de l'évaluation monétaire des avantages immatériels qui peuvent découler du statut de concessionnaire du service universel.

Schématiquement, ce coût s'obtient de la manière suivante :

	Coûts de la fourniture des services qui seraient évitables s'il n'y avait pas l'obligation de fournir le service universel
-	Recettes perdues s'il n'y avait pas l'obligation de fournir le service universel
=	Coût net
-	Estimation monétaire des avantages immatériels découlant du statut de concessionnaire du service universel
=	Coût total net

Pour obtenir le coût net, il convient tout d'abord d'identifier les prestations relevant du service universel qui ne seraient pas librement offertes dans un environnement concurrentiel, puis d'appréhender les coûts qui pourraient être évités s'il n'y avait pas une obligation légale à fournir les dites prestations et, enfin, de déduire toutes les recettes qui seraient perdues si le concessionnaire du service universel renonçait à fournir les prestations considérées.

Une fois l'estimation du coût net achevée pour chaque prestation ou groupe de prestations considérées, il s'agit de calculer le coût total net du service universel. Celui-ci correspond à la somme des coûts nets établis séparément, somme de laquelle on déduira un montant destiné à refléter la valeur des avantages immatériels découlant du statut de concessionnaire du service universel.

En résumé, l'on demande à l'entreprise candidate de se placer dans une perspective commerciale et d'évaluer, pour chaque année composant la durée de la concession, la charge nette qu'elle aura à supporter en offrant des prestations qu'elle n'aurait pas fournies sur une base volontaire, et ce en considérant uniquement les coûts évitables et après avoir tenu compte de manière appropriée de toutes les gains qui ne seraient pas engrangés si ces prestations n'étaient plus fournies ainsi que des avantages immatériels.

## 2 Principes présidant au calcul du coût total net

Le but de l'appel d'offres est d'identifier le candidat qui sera susceptible d'assurer la fourniture des prestations exigées dans le cadre de la concession de service universel aux conditions requises (prix plafonds, qualité, etc.) et au moindre coût.

Dans le cadre de l'appel d'offres, il n'est évidemment pas envisageable de prescrire une méthode détaillée pour identifier le coût, puisque ce ne serait pas compatible avec la liberté qu'a chaque entreprise d'adopter des règles et pratiques, notamment financières et comptables, qui tiennent compte adéquatement de ses propres besoins. Néanmoins, afin d'éviter de trop grandes sources de disparités



entre les candidats potentiels, il a été jugé nécessaire de prescrire un certain nombre de principes généraux devant régir l'estimation du coût (cf. art. 18 OST). Relevons d'ailleurs que ces mêmes principes s'appliqueront lorsqu'il s'agira de fixer le coût total net effectif du service universel.

**a) L'estimation doit être effectuée séparément pour chacune des prestations du service universel**

Il convient tout d'abord de considérer que l'estimation du coût direct net, et si possible du coût total net, doit en principe être réalisée séparément pour chacune des prestations énumérées à l'art. 19 OST. On relèvera que ce principe a essentiellement pour vocation de garantir une certaine transparence lors de l'évaluation du coût total net. Il reste néanmoins possible d'y déroger si certaines prestations présentent une relation étroite entre elles. Quant aux raccordements mentionnés à l'art. 20 OST, ils doivent être considérés avec les services dont la fourniture postule directement l'existence desdits raccordements.

**b) Le concessionnaire du service universel doit être un fournisseur efficace**

Il importe que le coût net se rapproche le plus possible de celui qui serait supporté par un fournisseur efficace évoluant dans un marché pleinement concurrentiel. Si tout nouveau venu sur le marché se doit en principe d'être efficace pour pouvoir affronter la concurrence déjà en place, la question se pose en revanche en des termes quelque peu différents pour ce qui relève de l'opérateur historique. L'on peut en effet partir de l'idée que les sources d'inefficacité y sont potentiellement un peu plus nombreuses qu'ailleurs. Or, il serait peu opportun que, sous couvert du service universel, il faille, par exemple, financer des processus manifestement inefficaces ou des charges devenues inadéquates suite à des décisions gestionnelles prises dans le passé et s'insérant dans un contexte radicalement différent (cf. «Altlasten»). Relevons que les nouveaux investissements devraient également être effectués dans le souci d'améliorer l'efficacité du réseau et de renforcer l'efficacité des processus.

La partie candidate est donc invitée à prendre les mesures correctives nécessaires de manière à ce que le coût net estimé satisfasse ce postulat d'efficacité.

**c) L'estimation doit reposer sur des bases actuelles**

Etant donné que la contribution doit être estimée pour toute la durée de la concession, c'est-à-dire dans une perspective prévisionnelle, il paraît évident que la partie candidate devra procéder à son analyse en considérant la situation actuelle. Pour ce faire, elle devra considérer les données les plus récentes en sa possession et établir des pronostics sur les résultats futurs.

**d) Les coûts du réseau doivent être calculés sur la base des données figurant dans les comptes**

Les coûts du réseau doivent être calculés sur la base des données figurant dans les comptes (i.e. la comptabilité financière). Concrètement, un tel principe implique qu'il n'est pas possible d'imputer des équipements qui sont déjà amortis. Lors de l'évaluation des coûts pour chaque prestation considérée, les amortissements figurant dans le compte d'exploitation devraient constituer le point de référence ou la base d'analyse<sup>1</sup>. A partir de cette base, les divers amortissements pertinents devront être identifiés puis ventilés sur les différents services offerts, soit intégralement si le lien de causalité est clair et univoque à 100%, soit à l'aide de clefs de répartition en cas d'utilisation conjointe. Dans tous les cas, il doit y avoir une véritable cohérence entre les équipements tels qu'ils figurent au bilan, les amortissements enregistrés dans le compte d'exploitation et enfin la ventilation d'une partie de ces amortissements sur les différents services considérés.

---

<sup>1</sup> Sous réserve de la pertinence des durées de vie prévues pour les équipements.



**e) La méthode d'amortissement doit tenir compte de la durée de vie des investissements**

On précisera encore que les amortissements comptables doivent, dans la mesure du possible, s'harmoniser avec la dépréciation économique réelle des actifs immobilisés. Cela signifie que la durée de vie des investissements doit correspondre à leur durée de vie économique, c'est-à-dire au nombre d'années durant lesquelles on s'attend à ce qu'ils soient productifs. Concrètement, cela implique que si la durée de la concession devait être inférieure à la durée moyenne d'amortissement des équipements, il faudrait que la partie candidate soit animée par une réelle motivation à s'implanter durablement sur des marchés qu'elle n'occupe pas encore ou qu'elle n'occupe que partiellement.

**f) Le concessionnaire du service universel a droit à une rémunération de son capital**

La partie candidate a naturellement droit à un rendement sur les fonds propres qu'elle entend engager. Ce rendement ne doit cependant pas être excessif. Ainsi, le taux de rémunération du capital doit être en rapport avec la rémunération usuelle du secteur ou d'un secteur d'activités analogue et tenir compte du risque spécifique lié à la fourniture du service universel. L'appréciation du risque dépend de nombreuses variables, telles que, par exemple, le contenu de la concession, sa durée, la zone territoriale couverte, la garantie du financement d'un éventuel découvert, la situation concurrentielle sur le marché, etc.

**g) Prise en compte des recettes directes et indirectes qui seraient perdues**

Lors de l'estimation du coût direct net, la partie candidate devra également tenir compte adéquatement de toutes les recettes, directes et indirectes, découlant de l'activité considérée ou permises par l'activité considérée. Par exemple, si un prestataire de services devait renoncer à desservir une zone Z, il perdrait non seulement les recettes qu'il encaisse directement pour les abonnements et les communications faites par les abonnés établis dans cette zone, mais également toutes les recettes indirectes, telles que les revenus tirés des communications effectuées par les abonnés résidants dans des zones dites rentables en direction de la zone non rentable Z, les services d'interconnexion offerts dans cette zone (par exemple, la terminaison des appels), la fourniture de lignes louées, de divers raccordements DSL, etc.

De manière générale, on considère que les recettes directes présentent une relation immédiate avec la prestation de service universel considérée lors de l'évaluation du coût net alors que les recettes indirectes sont toutes celles qui tomberaient si l'entreprise pouvait décider de ne plus desservir une zone jugée non rentable, respectivement de ne plus servir un client non rentable. Lors de la prise en compte des recettes indirectes, les coûts associés évitables devront également être considérés.

**h) La valeur des avantages immatériels doit être déduite des coûts**

Pour obtenir le coût total net du service universel, il convient de déduire de la somme des coûts nets un montant destiné à refléter la valeur des avantages immatériels (ou indirects). On estime en effet que la détention de la concession de service universel génère des avantages indirects qu'il convient de considérer, et donc d'évaluer. Comme exemple d'avantages indirects, on peut citer l'effet marketing résultant de la mise à disposition à une vaste échelle de postes téléphoniques payants publics ou l'effet positif de la détention de la concession de service universel sur la réputation de l'entreprise. Relevons que le point 4 du présent document décrit plus en détails les principaux avantages immatériels.

**i) Les données utilisées pour le calcul doivent être étayées**

Enfin, on relèvera qu'il ne sert à rien de prescrire des principes généraux si l'on n'a pas la garantie que les données utilisées pour le calcul proviennent de sources fiables et transparentes. Le dernier alinéa de l'art. 18 a donc pour vocation de préciser une telle exigence. Il est à remarquer, en particulier, que les données comptables qui sont utilisées pour un tel calcul doivent être issues d'une comptabilité transparente. A cette fin, les candidats doivent appliquer des normes comptables ayant fait leurs preuves.



Finalement, on répétera que les principes susmentionnés et la démarche proposée pour l'estimation du coût total net du service universel correspondent en général au raisonnement que fait tout entrepreneur évoluant sur un marché concurrentiel et qui doit décider s'il entend s'implanter sur un nouveau marché, développer ses activités sur un marché où il est déjà actif ou carrément se retirer du marché. D'une manière ou d'une autre, il procède également à une évaluation, intuitive ou chiffrée, des avantages des avantages immatériels ou indirects quand il définit, par exemple, le déficit maximum qu'il est d'accord de supporter pendant Y années pour avoir à long terme de nouvelles opportunités de développement.

### **3 Evaluation du coût net : concrétisation de la démarche**

L'objectif de ce sous-chapitre est d'illustrer, à l'aide d'un cas d'école, la démarche et les principes qu'il convient d'adopter lors de l'évaluation du coût net du service universel.

Imaginons ainsi que nous nous trouvons dans un pays appelé le Katoka. Dans ce pays, plusieurs entreprises offrent des services de télécommunication à la population et aux entreprises. Parmi elles, l'entreprise MoonTelco, propriétaire d'un vaste réseau fixe (réseaux d'accès et épine dorsale), qui fournit des services de téléphonie et de transmission de données sur tout le territoire national à l'aide d'un raccordement téléphonique standard et de deux types de raccordements à haut débit, soit un raccordement BB 300 Kbit/s en «download» et 100 Kbit/s en «upload» et un raccordement BB 500/500.

Par décret, les autorités de ce pays ont considéré que le contenu du service universel pour la prochaine période considérée consisterait à fournir des services de téléphonie et de transmission de données par le biais, au choix des usagers, du raccordement téléphonique standard (RTel) ou d'un raccordement BB 300/100. Relevons encore qu'en matière de contrôle des prix, le législateur s'est borné à fixer un prix plafond pour chacun des deux raccordements prescrits.

Les autorités de régulation des télécommunications du Katoka ayant mis au concours la prochaine concession de service universel, MoonTelco, qui souhaite déposer sa candidature, se doit d'évaluer le coût net du service universel en appliquant l'approche et les principes édictés par les dispositions réglementaires (cf. points 1 et 2 plus haut) afin de pouvoir faire valoir, si besoin est, son droit à recevoir une compensation financière. Pour ce faire, l'entreprise MoonTelco doit donc identifier, en adoptant une perspective commerciale, les prestations du service universel qu'elle ne fournirait pas si elle n'y était pas contrainte par la détention éventuelle de la future concession de service universel et évaluer, dans un premier temps, le coût net de la dite fourniture pour toutes les années sur lesquelles la concession portera. Face à cet exercice, deux cas de figure peuvent se présenter :

- soit l'entreprise connaît déjà, exactement et nommément, tous les usagers qu'elle souhaiterait, a priori, renoncer à servir ou ne pas nouvellement servir et elle peut directement évaluer, pour chacun d'entre eux, les coûts qu'elle éviterait et les recettes qu'elle perdrait si elle ne comptait plus/ pas ces usagers parmi ses clients (voir étape no 3 plus loin dans le texte);
- soit, et c'est le cas de l'entreprise MoonTelco, elle n'a pas d'idée précise sur la question et doit donc mettre sur pied une procédure lui permettant d'atteindre les résultats escomptés.

Pour faciliter la démonstration, on pose les hypothèses suivantes :

- en matière de raccordements (tous raccordements confondus), l'entreprise MoonTelco détient 100% de parts de marché;
- plusieurs opérateurs sont en revanche actifs sur le marché des communications;
- MoonTelco ne met pas, contre rémunération, ses raccordements à disposition des autres opérateurs actifs sur le marché;



## Appel d'offres public relatif à l'octroi de la concession de service universel – Annexe 6

- au Katoka, il n'existe que des réseaux fixes;
- aucun autre service que la téléphonie et la transmission de données ne sont fournis par l'intermédiaire des raccordements mis sur le marché;
- l'utilisation de l'internet, sans limite de temps ou de volume, est incluse dans le prix des raccordements à large bande commercialisés;
- il n'existe qu'un prix pour les communications nationales, respectivement internationales;
- MoonTelco est un opérateur efficace.

Concrètement, l'entreprise MoonTelco a pour objectif d'identifier tous les usagers qu'elle ne raccorderait plus, soit parce qu'ils résident dans des zones territoriales jugées inintéressantes, soit parce que leur volume de consommation ne suffit pas à les rendre intéressants quand bien même ils habiteraient dans des zones territoriales considérées comme généralement rentables, et d'évaluer le coût net associé.

A relever que l'analyse se pratique pour chaque zone identifiée. Le découpage en zones doit reposer sur l'organisation technique du réseau et permettre une décision d'investissement spécifique. Dans le cas qui nous occupe, la zone équivaut à un réseau de raccordement et comprend tous les raccordements d'usagers gérés par un central local. On reconnaît ainsi le fait que le réseau de télécommunication se déploie à partir d'un central local et que c'est l'édification d'un central local qui fait au départ l'objet d'une décision d'investissement.

Pour atteindre son objectif, l'entreprise procédera en trois étapes, soit :

- étape no 1 : évaluation du coût net associé à la mise à disposition des raccordements dans chaque zone identifiée;
- étape no 2 : prise en compte des services associés directement et indirectement à la fourniture des raccordements dans chaque zone présentant un déficit au terme de l'étape no 1;
- étape no 3 : évaluation du coût net, pour chaque client non rentable sis dans les zones présentant un excédent ou un point mort au terme de l'étape no 2.

Voyons un peu plus en détails en quoi consistent ces différentes étapes.

### **a) Etape no 1**

Pour chaque zone identifiée (i.e. réseau de raccordement) et pour chaque année considérée, MoonTelco doit mettre en rapport les coûts d'équipement et d'exploitation du réseau avec les recettes directes et indirectes tirées de la location des raccordements. Pratiquement, elle commencera par considérer les prestations dont la fourniture est imposée dans le cadre du service universel.



### **Raccordements téléphoniques RTel**

Coûts d'équipement et d'exploitation annuels générés par la mise à disposition des raccordements RTel dans la zone Z

- Recettes annuelles générées par le paiement des abonnements RTel dans la zone Z
- Recettes annuelles générées par le paiement de montants uniques liés aux raccordements RTel (par exemple, taxe de mise en service) dans la zone Z

---

= Couverture RTel dans la zone Z

### **Raccordements BB 300/ 100**

Coûts d'équipement et d'exploitation annuels générés par la mise à disposition des raccordements BB 300/ 100 dans la zone Z

- Recettes annuelles générées par le paiement des abonnements BB 300/ 100 dans la zone Z
- Recettes annuelles générées par le paiement de montants uniques liés aux raccordements BB 300/ 100 (par exemple, taxe de mise en service) dans la zone Z

---

= Couverture BB 300/ 100 dans la zone Z

Il convient ensuite d'additionner pour chaque zone les couvertures RTel et BB 300/100. A l'issue de ce processus, trois cas de figure peuvent se présenter, soit :

- la couverture (RTel + BB 300/ 100) est inférieure à zéro (excédent),
- la couverture (RTel + BB 300/ 100) est égale à zéro (point mort),
- la couverture (RTel + BB 300/ 100) est supérieure à zéro (déficit).

Toutes les zones présentant une couverture (RTel et BB 300/ 100) inférieure ou égale à zéro peuvent être définitivement exclues de l'analyse, la fourniture des raccordements prescrits par le service universel ne générant aucun déficit. On part également de l'hypothèse que la fourniture de prestations par l'intermédiaire de ces deux types de raccordement ne peut être à la source d'un quelconque coût net.

Pour chaque zone présentant une couverture (RTel et BB 300/ 100) supérieure à zéro, il convient de considérer les recettes indirectes associées à la mise à disposition d'autres types de raccordements, en l'occurrence un raccordement BB 500/ 500 dans le cas qui nous occupe. Pour ce faire, MoonTelco évaluera la couverture BB 500/ 500.

### **Raccordements BB 500/ 500**

Coûts d'équipement et d'exploitation annuels générés par la mise à disposition des raccordements BB 500/ 500 dans la zone Z

- Recettes annuelles générées par le paiement des abonnements BB 500/ 500 dans la zone Z
- Recettes annuelles générées par le paiement de montants uniques liés aux raccordements BB 500/ 500 (par exemple, taxe de mise en service) dans la zone Z

---

= Couverture BB 500/ 500 dans la zone Z





## Appel d'offres public relatif à l'octroi de la concession de service universel – Annexe 6

Par analogie à la phase précédente, toutes les zones présentant une couverture (RTel + BB 300/ 100 + BB 500/ 500) inférieure ou égale à zéro sont définitivement exclues de l'analyse. On admet également que la prise en compte de la mise à disposition de raccordements de type BB 500/ 500 ne peut aggraver le déficit. Si tel devait être le cas, le supplément de déficit serait exclu.

### **b) Etape no 2**

L'analyse est effectuée pour chaque zone présentant un déficit à l'issue de l'étape no 1, soit une couverture (RTel + BB 300/ 100 + BB 500/ 500) supérieure à zéro. L'objectif de cette étape est d'évaluer, pour chaque zone retenue, le coût net après avoir pris en compte les services associés, directement et indirectement, à la fourniture des raccordements. Pratiquement, MoonTelco procédera de la manière suivante :

	Couverture (RTel + BB 300/ 100 + BB 500/ 500)
+	Couverture trafic national émis à partir de la zone Z
+	Couverture trafic international émis à partir de la zone Z
+	Couverture trafic national MoonTelco à destination de la zone Z
+	Couverture « accès » (interconnexion, trafic émis à partir de la zone Z)
+	Couverture « terminaison » (interconnexion, trafic à destination de la zone Z)
<hr/>	
=	Couverture totale avec double-comptage
-	Corrections pour double-comptage
<hr/>	
=	Couverture totale

On précisera que la couverture pour le trafic s'obtient de la manière suivante :

$$\text{coûts évitables} - (\text{nombre de communications} \times \text{prix}).$$

Des corrections pour double-comptage s'imposent dans la mesure où du trafic à destination d'une zone non rentable Z peut provenir d'une zone non rentable W. L'élimination du double-comptage est une opération délicate. En l'absence de données empiriques, il est nécessaire de fixer des hypothèses. L'on peut par exemple admettre que la part des appels entrants provenant de zones dites non rentables est égale au pourcentage des clients sis dans des zones non rentables par rapport à la totalité des clients du fournisseur.

La couverture totale correspond aux recettes et aux coûts afférents qui ne seraient plus encaissées, respectivement dépensés, si MoonTelco renonçait à desservir la zone considérée. Cette couverture totale peut prendre trois valeurs, soit :

- être inférieure à zéro (excédent),
- être égale à zéro (point mort),
- être supérieure à zéro (déficit).

Si l'entreprise MoonTelco considère toutes les zones présentant une couverture supérieure à zéro et qu'elle additionne les déficits obtenus, elle obtient le coût net prévisionnel du service universel dans les zones non rentables pour l'année retenue.

### **c) Etape no 3**

Lors de l'étape no 3, MoonTelco s'est fixé pour objectif d'identifier tous les usagers non rentables qui sont localisés dans les zones rentables puis d'évaluer le coût net du service universel généré par chacun de ces clients. Elle considère que les zones rentables sont celles qui présentaient une couverture





## Appel d'offres public relatif à l'octroi de la concession de service universel – Annexe 6

inférieure à zéro (excédent) ou égale à zéro (point mort) à l'issue de l'étape no 2. Pour repérer les clients susceptibles d'être non rentables, l'entreprise MoonTelco peut, par exemple, comparer les recettes encaissées auprès de chaque usager de la zone Z avec le profil moyen des recettes pour la zone Z. Elle obtient ainsi une liste d'usagers précis dont les recettes sont inférieures au profil moyen. Ceci étant fait, elle doit procéder à une évaluation du coût pour chacun de ces usagers ou groupe d'usagers. L'analyse intègre les mêmes services que précédemment. Il n'y a pas de changement fondamental en ce qui concerne le calcul des recettes si ce n'est les usagers considérés, puisque c'est de leur propre consommation dont il s'agit. Du point de vue du calcul des coûts, il convient également d'évaluer les coûts qui pourraient être évités si l'entreprise devait cesser de servir l'utilisateur considéré. Etant donné que l'on se situe à l'intérieur d'une zone, les coûts qui pourraient être évités sont appréhendés de manière différente. En effet, tous les coûts fixes liés à la zone, par exemple les coûts communs et les «overheads», ne doivent en principe pas être considérés car ils resteraient de toute façon à la charge de l'entreprise si celle-ci ne devait plus desservir l'utilisateur non rentable considéré. Dès lors, il ne faut en principe que prendre en compte les seuls coûts provoqués par le dit usager. Dans une telle optique, le coût évitable est donc un coût incrémental et nullement un quelconque coût moyen.

Si l'entreprise MoonTelco établit la somme de tous les déficits obtenus pour les clients non rentables sis dans les zones rentables, elle obtient le coût net prévisionnel du service universel pour les usagers non rentables sis dans les zones rentables pour l'année retenue.

Ce montant additionné au déficit total obtenu à l'issue de l'étape no 2 donne le coût net prévisionnel du service universel pour l'ensemble des services considérés (raccordements et services associés à la fourniture de raccordements).

De la démonstration présentée ci-dessus, un certain nombre de principes se dégagent, principes que la partie candidate se devra d'appliquer lors de l'évaluation à laquelle elle procédera, soit :

- Le raisonnement se fait au niveau du réseau de raccordement.
- Dans une perspective commerciale, toutes les recettes indirectes doivent être prises en considération; les coûts afférents sont naturellement considérés.
- Lors de l'évaluation du coût net, ce sont les coûts évitables qui doivent être pris en compte.
- Les zones et les usagers non rentables doivent être désignés nommément.
- Les prestations qui ne sont pas soumises à un prix plafond ne devraient pas générer de déficit, la partie candidate étant libre de fixer des prix qui couvrent les coûts.
- Les coûts générés par des obligations qui sont à la charge de tous les fournisseurs de prestations relevant du service universel ne doivent pas être considérés.



## 4 Evaluation du coût total net : description des avantages immatériels

Le coût total net du service universel est équivalent à la somme des coûts nets déduction faite d'un montant destiné à exprimer la valeur monétaire des avantages immatériels (cf. art. 18, al. 2 OST). Mais, qu'entend-on au juste par avantages immatériels ?

Dans la littérature économique, il existe de nombreux vocables qui font plus ou moins allusion à la même réalité. On parle ainsi d'avantages indirects, d'avantages économiques induits, d'avantages immatériels ou intangibles, d'externalités positives ... L'articulation de ces concepts ainsi que leur définition respective ne sont cependant pas toujours claires ni surtout uniformes. De même, il n'est pas toujours aisé de classer les différents effets identifiés sous une rubrique plutôt que l'autre. On relèvera cependant que dans le cas du calcul du coût total net du service universel, la réalité que l'on souhaite appréhender réside dans le fait qu'il existe des avantages économiques certains à être le concessionnaire du service universel, avantages qui se situent au-delà de l'encaissement direct et immédiat d'espèces sonnantes et trébuchantes. Ces bénéfices secondaires sont donc considérés comme des avantages immatériels (ou indirects).

Dans la littérature, les avantages économiques induits par la détention de la concession de service universel les plus souvent cités résultent des effets suivants :

- l'effet de renommée,
- l'effet publicitaire des postes téléphoniques payants publics,
- l'effet publicitaire dû à l'envoi de factures,
- les effets liés au cycle de vie,
- l'effet d'ubiquité.

Le premier type d'effets cités fait référence à l'influence positive exercée par la détention de la concession de service universel sur la réputation de l'entreprise. L'effet de renommée résulte de la position de l'entreprise en tant que fournisseur du service universel et de l'image généralement positive qui s'en dégage. Cet effet se traduit par une meilleure connaissance générale de la marque par le public et permet à l'entreprise de garder ses clients et d'en acquérir de nouveaux. Normalement, toute entreprise soucieuse de son image de marque doit investir des sommes importantes dans ce but. L'effet de renommée correspond donc au montant que le candidat devrait dépenser pour rétablir la perte de renommée qu'il subirait auprès de ses clients s'il devait perdre son statut de fournisseur du service universel ou aux sommes qu'il devrait investir pour atteindre le même niveau de reconnaissance par le public que celui dont jouit le concessionnaire du service universel<sup>2</sup>.

S'agissant des postes téléphoniques payants publics, on relèvera que l'entreprise fournissant le service universel peut en tirer profit de deux manières: d'une part en affichant son logo d'entreprise sur les publiphones et ainsi gagner en réputation, d'autre part en utilisant les postes téléphoniques publics pour sa propre publicité ou pour vendre ces surfaces publicitaires à des tiers.

L'effet publicitaire dû à l'envoi de factures résulte du fait que le fournisseur du service universel peut envoyer, conjointement à ses factures, de la publicité pour l'ensemble des prestations et équipements qu'il commercialise sur le marché.

---

<sup>2</sup> Le premier cas se réfère au à l'estimation à laquelle l'actuel détenteur de la concession de service universel doit procéder. Le second fait allusion à l'estimation que doit réaliser un opérateur aspirant à obtenir la concession de service universel pour la première fois.



Les effets liés au cycle de vie sont manifestes dans le cas de clients, de régions et, accessoirement, de publiphones non rentables. L'idée est que les clients non rentables à un moment donné peuvent néanmoins le devenir par la suite. Cela confère ainsi au fournisseur du service universel des avantages puisqu'il peut espérer, avec une certaine probabilité, continuer à servir ces clients devenus rentables. Exemple: une famille dite „non rentable“ peut devenir économiquement intéressante lorsque les enfants atteignent l'âge où ils commencent à utiliser le téléphone et à surfer sur l'internet, les recettes s'en trouvant ainsi augmentées pour l'opérateur.

Quant à l'effet d'ubiquité, il résulte de l'accroissement de la renommée nationale de l'opérateur en raison du fait qu'il fournit le service universel et que ses prestations sont disponibles partout. Il se produit, par exemple, lorsqu'un ménage ou une entreprise ayant décidé de déménager dans une région desservie par des entreprises concurrentes, choisit de reprendre ses raccordements chez l'opérateur du service universel sans chercher à connaître les autres offres existantes (avantage lié à la préexistence de relations contractuelles).

Il existe encore d'autres effets, moins souvent cités, mais qui peuvent, dans certains cas, revêtir une importance non négligeable. Il en va ainsi de l'accès aux bases de données des clients, accès qui offre l'opportunité au fournisseur du service universel de pouvoir appréhender aisément les différents types («patterns») de consommation des abonnés. Par ailleurs, dans un pays comme la Suisse où l'installation d'antennes mobiles provoque parfois de vives résistances de la part de la population et des autorités locales, le fait de mettre à disposition un réseau de postes téléphoniques payants publics par le biais de la détention de la concession de service universel peut représenter un avantage, lequel se traduit par une diminution des coûts de transaction liés à la négociation d'emplacements sur lesquels installer de tels équipements.

Comme on peut le constater en examinant ces définitions, l'importance des avantages immatériels susmentionnés est susceptible de varier en fonction de la taille du territoire couvert par la concession, de la durée de cette dernière et de la situation concurrentielle qui prévaut sur le marché.

Pour pouvoir évaluer ces différents effets, il existe toute une palette de méthodes à disposition. Si certains de ces effets sont relativement faciles à évaluer de manière directe, d'autres, en revanche, nécessitent l'application de méthodes un peu plus sophistiquées.

## 5 Pour en savoir plus

Pour mieux pouvoir saisir l'esprit dans lequel le calcul du coût total net du service universel devrait être calculé, la partie candidate consultera utilement le rapport suivant :

- WIK, Costing and Financing Universal Service Obligations in a Competitive Telecommunications Environment in the European Union, Final Report, Bad Honef, October 1997. Ce rapport, écrit à l'intention de la DG XIII de la Commission européenne sur le coût et le financement du service universel, est disponible à l'adresse suivante :  
<http://europa.eu.int/ISPO/infosoc/telecompolicy/en/Study-en.htm>.

Par ailleurs, les sites des régulateurs télécoms français, anglais et italien constituent une source précieuse d'informations :

- Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes :  
<http://www.arcep.fr/>
- Office of Communications :  
<http://www.ofcom.org.uk/>
- Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni:  
<http://www.agcom.it/>