

Analyse des marchés de gros  
de la terminaison d'appel vocal mobile  
de Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom

Consultation publique menée  
du 8 septembre au 10 octobre 2011

# Modalités pratiques de consultation publique

---

La présente consultation publique est ouverte jusqu'au 10 octobre 2011 à 17h. L'avis des acteurs du secteur, utilisateurs finals ou opérateurs, est sollicité sur l'ensemble du présent document. Celui-ci est téléchargeable sur le site de l'Autorité.

Les réponses doivent être transmises à l'Autorité de préférence par e-mail à l'adresse électronique suivante : [couts.mobiles@arcep.fr](mailto:couts.mobiles@arcep.fr). A défaut, ils peuvent être transmis par courrier à l'adresse suivante :

Réponse à la consultation publique sur l'analyse des marchés de la terminaison d'appel vocal mobile de Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom

à l'attention de Monsieur Philippe Distler, directeur général

Autorité de régulation des communications électroniques et des postes

7 square Max Hymans

75730 Paris Cedex 15

L'Autorité, dans un souci de transparence, publiera l'intégralité des commentaires qui lui auront été transmis, à l'exclusion des parties couvertes par le secret des affaires. A cette fin, les contributeurs sont invités à reporter dans une annexe spécialement identifiée les éléments qu'ils considèrent devoir être couverts par le secret des affaires. Toujours dans un souci de transparence, les contributeurs sont invités à limiter autant que possible les passages couverts par le secret des affaires.

# Sommaire

---

## Sommaire 3

### CHAPITRE 1 INTRODUCTION 5

1.1	Le processus d'analyse de marché .....	5
1.1.1	<i>Généralités</i>	5
1.1.2	<i>Analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal mobile</i>	5
1.2	Le contexte européen.....	6
1.2.1	<i>La position commune du GRE</i>	6
1.2.2	<i>La recommandation de la Commission européenne</i>	7
1.3	Limites spatiale et temporelle de l'analyse .....	7
1.3.1	<i>Période temporelle d'analyse</i>	7
1.3.2	<i>Périmètre géographique de l'étude</i>	8
1.4	Les opérateurs mobiles concernés par la présente analyse .....	8
1.5	La terminaison d'appel vocal mobile.....	8
1.5.1	<i>Généralités</i>	8
1.5.2	<i>Les prestations de terminaison d'appel pouvant être offertes par des opérateurs de réseau mobile virtuel (MVNO)</i>	10
1.6	Les acheteurs de terminaison d'appel vocal mobile .....	10

### CHAPITRE 2 DEFINITION DES MARCHES 12

2.1	Marchés de détail associés.....	12
2.2	Délimitation des marchés en termes de produits et de services : analyse de la substituabilité .....	12
2.2.1	<i>Généralités</i>	12
2.2.2	<i>Analyse de la substituabilité du côté de la demande sur le marché de gros</i>	13
2.2.3	<i>Analyse de la substituabilité du côté de la demande sur les marchés de détail</i>	15
2.2.4	<i>Analyse de la substituabilité du côté de l'offre sur le marché de gros</i>	16
2.2.5	<i>Conclusion sur l'analyse de la substituabilité</i>	17
2.3	Délimitation géographique des marchés .....	17
2.4	Liste des marchés délimités .....	18

### CHAPITRE 3 PROBLEMES CONCURRENTIELS ET PERTINENCE DES MARCHES POUR UNE REGULATION SECTORIELLE 19

3.1	Une absence de pression concurrentielle sur les prix de terminaison d'appel .....	19
3.2	Conséquences sur les marchés de détail sous-jacents.....	20
3.2.1	<i>Un risque de distorsion concurrentielle introduit par un acteur non régulé</i>	20
3.2.2	<i>Des tarifs de terminaison d'appel mobile sensiblement supérieurs aux coûts internes de production par les opérateurs induisent une distorsion concurrentielle entre opérateurs mobiles et opérateurs fixes</i>	21
3.2.3	<i>Conclusion</i>	22
3.3	Pertinence des marchés définis pour une régulation sectorielle.....	22

<b>CHAPITRE 4</b>	<b>PUISSANCE DE MARCHÉ</b>	<b>23</b>
4.1	Introduction.....	23
4.2	Analyse de la puissance de marché des opérateurs mobiles.....	23
4.2.1	<i>Éléments permettant de conclure à la présomption d'une puissance de chacun des opérateurs sur les marchés de terminaison d'appel</i>	23
4.2.2	<i>Examen des contre-pouvoirs d'acheteurs</i>	25
4.3	Conclusion sur la puissance de marché.....	28
<b>CHAPITRE 5</b>	<b>OBLIGATIONS NON-TARIFAIRES</b>	<b>29</b>
5.1	Introduction.....	29
5.2	Obligations d'accès.....	29
5.3	Obligation de non-discrimination.....	30
5.4	Obligation de transparence.....	31
5.4.1	<i>Conventions d'interconnexion</i>	31
5.4.2	<i>Information préalable des modifications contractuelles</i>	32
5.4.3	<i>Offre de référence</i>	32
5.5	Obligations de séparation comptable et de comptabilisation des coûts.....	33
5.5.1	<i>Obligations imposées</i>	33
5.5.2	<i>Spécifications et principes</i>	34
5.5.3	<i>Audits</i>	35
5.5.4	<i>Décision applicable portant sur la spécification des obligations comptables</i>	35
<b>CHAPITRE 6</b>	<b>OBLIGATION DE CONTROLE TARIFAIRE</b>	<b>36</b>
6.1	Objectifs et principes du contrôle tarifaire .....	36
6.1.1	<i>Finalités de l'encadrement tarifaire pluriannuel de la prestation de terminaison d'appel vocal mobile</i>	36
6.1.2	<i>Modalités de l'encadrement sous forme d'une orientation vers les coûts du tarif de la prestation de terminaison d'appel vocal mobile</i>	37
6.1.3	<i>L'obligation d'orientation vers les coûts est en référence aux coûts incrémentaux de long terme d'un opérateur générique efficace</i>	38
6.1.4	<i>La prévisibilité pour le secteur</i>	38
6.2	Critères spécifiques à la fixation du niveau de TAM de Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom.....	39
6.2.1	<i>Comparaison des tarifs de terminaison d'appel mobile au niveau européen</i>	40
6.2.2	<i>Obstacles sur le marché de détail qui entravent l'entrée sur le marché et l'expansion</i>	42
6.2.3	<i>Déséquilibres de trafic</i>	43
6.2.4	<i>Niveau du coût incrémental de la terminaison d'appel vocal de Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom</i>	45
6.3	Mise en œuvre de l'obligation .....	46
6.3.1	<i>Horizon temporel de l'encadrement tarifaire</i>	46
6.3.2	<i>Les référentiels de coûts utilisés par l'Autorité</i>	46
6.3.3	<i>L'encadrement tarifaire pour Free Mobile</i>	47
6.3.4	<i>L'encadrement tarifaire pour LycaMobile</i>	47
6.3.5	<i>L'encadrement tarifaire pour Oméa Télécom</i>	48

## 1.1 Le processus d'analyse de marché

### 1.1.1 Généralités

L'Autorité rappelle que le processus d'analyse des marchés consiste, conformément aux dispositions des articles L. 37-1 et suivants du code des postes et des communications électroniques (CPCE) :

- à déterminer la liste des marchés du secteur dont les caractéristiques en termes de développement de la concurrence justifient l'imposition d'un dispositif de régulation spécifique ;
- à désigner, le cas échéant, les opérateurs disposant sur ces marchés d'une influence significative ;
- à fixer les obligations spécifiques, adaptées et proportionnées aux problèmes concurrentiels constatés.

L'analyse menée par l'Autorité vise, en vertu des articles L. 37-1 et suivants du CPCE, à analyser l'état et l'évolution prévisible de la concurrence sur ces marchés et à en déduire les conséquences en termes d'obligations réglementaires.

Dans ce cadre, et conformément aux articles L. 37-3 et D. 301 du même code, l'Autorité recueille l'avis de l'Autorité de la concurrence, soumet son projet de décision à consultation publique, et le notifie à la Commission européenne, à l'Organe des régulateurs européens des communications électroniques (ORECE) et aux autorités compétentes des autres Etats membres de l'Union européenne.

### 1.1.2 Analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal mobile

Au cas d'espèce, l'Autorité mène une analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles. Ce marché fait partie de la liste des marchés pertinents de la recommandation de la Commission européenne du 17 décembre 2007<sup>1</sup>. Conformément à l'article 7 de la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « cadre ») modifiée par la directive 2009/140/CE du 25 novembre 2009 et à l'article L. 37-1 du CPCE, l'Autorité a initié, par la présente consultation publique, un processus d'analyse de ce marché.

---

<sup>1</sup> Recommandation de la Commission européenne du 17 décembre 2007 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (2007/879/CE).

De nouveaux acteurs vont entrer sur le marché de gros de la terminaison d'appel vocal mobile d'ici à début 2012 et vont donc devoir fixer un tarif de terminaison d'appel vocal vers leurs numéros mobiles. Il s'agit de :

- Free Mobile, quatrième opérateur de réseau mobile en France métropolitaine, depuis l'adoption par l'Autorité de la décision n° 2010-0043 du 12 janvier 2010, autorisant la société Free Mobile à utiliser des fréquences pour établir et exploiter un réseau radioélectrique de troisième génération ouvert au public. Conformément aux engagements souscrits par l'opérateur dans son dossier de candidature, Free Mobile doit, en application du cahier des charges annexé à la décision n° 2010-0043 précitée, « ouvrir commercialement son réseau au plus tard deux ans après la délivrance de [son] autorisation », soit au plus tard le 12 janvier 2012 ;
- LycaMobile, *full-MVNO*, en vertu d'un contrat signé avec l'opérateur de réseau Bouygues Telecom ;
- Oméa Télécom, *full-MVNO*, en vertu d'un contrat signé avec l'opérateur de réseau SFR.

Les décisions d'analyse des marchés de la terminaison d'appel vocal mobile du 2 novembre 2010 (n° 2010-1149) et d'encadrement tarifaire du 5 mai 2011 (n° 2011-0483), dont le périmètre s'étend jusqu'au 31 décembre 2013, n'incluent pas ces acteurs nouveaux sur ces marchés.

L'objet de la présente analyse est donc de délimiter, en termes de produits et services ainsi qu'en termes géographiques, les marchés relatifs à la terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles de Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom, d'examiner s'ils y exercent une influence significative et, enfin, au regard des obstacles au développement d'une concurrence effective justifiant une régulation *ex ante* de ces marchés identifiés par l'Autorité, de leur imposer le cas échéant les obligations proportionnées remédiant aux problèmes de concurrence analysés.

## 1.2 Le contexte européen

Des travaux ont été menés au niveau européen depuis 2007 afin d'harmoniser les méthodes de régulation des tarifs de terminaison d'appel en Europe.

### 1.2.1 La position commune du GRE

Le Groupe des régulateurs européens (GRE), qui inclut la Commission européenne, et qui a été remplacé par l'Organe des régulateurs européens des communications électroniques (ORECE) depuis l'entrée en vigueur du Règlement (CE) n° 1211/2009 du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2009, a adopté le 12 mars 2008 une position commune sur la symétrie des services de terminaison d'appel fixe et la symétrie des services de terminaison d'appel mobile (TAM)<sup>2</sup>. Le GRE préconise la symétrie des tarifs de terminaison d'appel, mais considère l'asymétrie acceptable dans certains cas, sous réserve d'une justification adéquate. Le GRE indique à cet égard que plusieurs circonstances peuvent justifier une asymétrie tarifaire transitoire, dont notamment l'existence de déséquilibres élevés de trafic amenant à des déséquilibres financiers importants dans les soldes

---

<sup>2</sup> Cette position commune du GRE est accessible à l'adresse internet suivante : [http://erg.eu.int/doc/publications/erg\\_07\\_83\\_mtr\\_ftr\\_cp\\_12\\_03\\_08.pdf](http://erg.eu.int/doc/publications/erg_07_83_mtr_ftr_cp_12_03_08.pdf)

d'interconnexion, en raison d'un écart entre les tarifs de terminaison d'appel mobile et les coûts sous-jacents.

### 1.2.2 La recommandation de la Commission européenne

A la suite d'une consultation publique menée durant l'été 2008, la Commission européenne a publié le 7 mai 2009 une recommandation<sup>3</sup> portant sur le traitement réglementaire des tarifs de terminaison d'appel fixe et mobile dans l'Union européenne.

Cette recommandation prévoit que l'encadrement tarifaire de la TAM doit être fixé en référence aux coûts incrémentaux de long terme au plus tard au 31 décembre 2012, et doit par principe être symétrique. La fixation d'un tarif asymétrique peut néanmoins être acceptable à l'occasion d'une nouvelle entrée sur le marché, mais relève d'une exception, dans des conditions précisées par l'article 10 :

*« S'il peut être démontré qu'un nouveau venu sur le marché de la téléphonie mobile, dont l'activité est en deçà de l'échelle minimale efficace, encourt des coûts incrémentaux unitaires plus élevés que l'opérateur modélisé, les ARN peuvent, après avoir déterminé qu'il existe des obstacles sur le marché de détail qui entravent l'entrée sur le marché et l'expansion, autoriser la récupération de ces coûts plus élevés par des tarifs réglementés de terminaison d'appel, pendant une période transitoire. Cette période ne doit pas dépasser quatre ans après l'entrée sur le marché. »*

La recommandation laisse les autorités de régulation nationales libres de définir les modalités de transition adaptées aux spécificités de chaque pays.

## 1.3 Limites spatiale et temporelle de l'analyse

### 1.3.1 Période temporelle d'analyse

Conformément aux prescriptions de l'article D. 301 du CPCE, l'Autorité peut déclarer un marché pertinent « pour une durée maximale de trois ans ». L'Autorité doit réviser son analyse de sa propre initiative « lorsque l'évolution de ce marché le justifie », ou encore « dès que possible après la modification de la recommandation de la Commission européenne » (2007/879/CE) du 17 décembre 2007 précitée. En outre, en vertu des articles D. 302 et D. 303 du même code, les décisions déterminant l'existence d'une influence significative et imposant aux opérateurs des obligations sont réexaminées dans les mêmes conditions.

Comme annoncé dans sa décision précitée n° 2010-1149 du 2 novembre 2010, l'Autorité est amenée à effectuer une nouvelle analyse dans le cadre de l'entrée de nouveaux acteurs sur les marchés de terminaison d'appel mobile. Au regard de l'analyse des marchés de terminaison d'appel vocal mobile déjà en vigueur, il apparaît pertinent, dans un souci de simplicité et afin d'assurer une plus grande transparence des décisions, d'aligner le terme de la présente analyse avec celui de l'analyse déjà en

---

<sup>3</sup> Recommandation 2009/396/CE du 7 mai 2009. La recommandation (version française) et sa note explicative (version anglaise) sont téléchargeables aux adresses suivantes :

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:124:0067:0074:FR:PDF>

[http://ec.europa.eu/information\\_society/policy/ecomm/doc/implementation\\_enforcement/article\\_7/explanatory\\_note.pdf](http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomm/doc/implementation_enforcement/article_7/explanatory_note.pdf)

vigueur pour les opérateurs mobiles en place. Ce choix porte la période temporelle d'analyse à [XX] mois et est donc compatible avec la durée maximale de 36 mois prévue par le CPCE.

La présente analyse porte donc sur la période de [XX] mois allant du [XX] 2012 au 31 décembre 2013. En tant que de besoin, par exemple en cas d'évolution significative de la structure du marché ou de ses acteurs, l'Autorité pourra toutefois être amenée à effectuer une nouvelle analyse avant la fin de la période envisagée et, le cas échéant, prendre de nouvelles décisions.

A l'issue du présent processus d'analyse, l'Autorité adoptera donc une décision, qui s'appliquera pour une période de [XX] mois, s'alignant ainsi sur l'échéance de la décision d'analyse des marchés actuellement en vigueur pour Bouygues Telecom, Orange France et SFR.

### **1.3.2 Périmètre géographique de l'étude**

Le périmètre géographique considéré est la France métropolitaine.

## **1.4 Les opérateurs mobiles concernés par la présente analyse**

Les opérateurs mobiles concernés par la présente analyse sont les nouveaux entrants sur les marchés de gros de terminaison d'appel vocal mobile :

- Free Mobile, société anonyme simplifiée unipersonnelle, immatriculée au registre du commerce et des sociétés sous le numéro 499 247 138 RCS Paris, et dont le siège social est situé au 8, rue de la Ville l'Evêque 75008 Paris (ci-après « Free Mobile ») ;
- LycaMobile, société à responsabilité limitée, immatriculée au registre du commerce et des sociétés sous le numéro 528 332 505 RCS Paris, et dont le siège social est situé au 47, boulevard de Courcelles 75008 Paris (ci-après « LycaMobile ») ;
- Omer Telecom Limited, société de droit anglais, immatriculée au registre du commerce et des sociétés sous le numéro 489 020 297 RCS Nanterre, et dont le siège social est situé à The School House 50, Brook Green, Londres W6 7RR (ci-après « Oméa Télécom »).

## **1.5 La terminaison d'appel vocal mobile**

### **1.5.1 Généralités**

La terminaison d'appel vocal mobile est une prestation de gros fournie par un opérateur mobile B exploitant un réseau ouvert au public à un opérateur A, fixe ou mobile, exploitant un réseau ouvert au public. La prestation commercialisée vise à *terminer* l'appel téléphonique vocal d'un client de l'opérateur A vers un client mobile de l'opérateur B (cf. figure ci-après). Du fait du sens des communications ainsi acheminées, on dit que cet opérateur « termine » les appels vers le réseau de destination.



Lorsque cette prestation s'inscrit dans le cadre d'une communication entre deux clients raccordés à des réseaux différents (appels dits *off-net*), elle s'exerce dans le cadre d'une convention d'interconnexion signée entre les deux exploitants de réseaux ouverts au public. Lorsque cette prestation s'inscrit dans le cadre d'une communication entre deux clients d'un même réseau (appels dits *on-net*), elle correspond à une vente dite interne (par opposition à une vente externe, qui correspond au cas précédent).

Lorsqu'un client téléphonique veut appeler, d'un téléphone fixe ou mobile, un numéro de téléphone correspondant à un réseau mobile, l'opérateur de l'appelant fait payer à ce dernier le prix de détail d'une communication à destination du réseau de l'opérateur de l'appelé. Par ailleurs, l'opérateur de l'appelant paie à l'opérateur de l'appelé, directement (s'il est interconnecté en direct avec lui) ou par le biais d'opérateurs de transit, le prix de gros de la terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau de l'opérateur de l'appelé.

Le prix de détail de la communication (fixe-vers-mobile ou mobile-vers-mobile) est fixé par l'opérateur de l'appelant. Le prix de gros de la terminaison d'appel vocal mobile est quant à lui fixé par l'opérateur de l'appelé. Il s'agit du modèle économique de terminaison d'appel dit de *calling party network pays*.

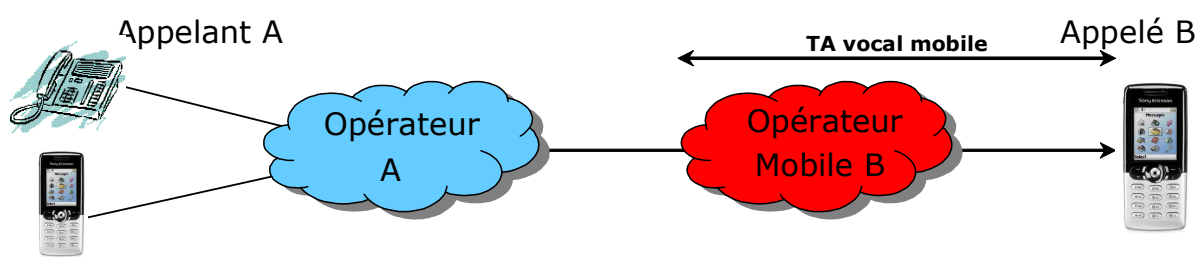


Figure 1 : Appel vers un client d'un opérateur mobile

Il convient, par ailleurs, de rappeler que la terminaison d'appel vocal mobile désigne les prestations d'acheminement d'appels fournies par un opérateur exploitant des *numéros* mobiles ouverts à l'interconnexion sur son réseau à un autre opérateur de réseau auquel il est interconnecté, afin de permettre à l'appelant de ce dernier de joindre ces numéros mobiles<sup>4</sup>. Du point de vue de l'opérateur acheteur, une prestation de terminaison d'appel est demandée indépendamment de la technologie d'acheminement du trafic employée par l'opérateur de l'appelé, qui est transparente pour l'acheteur.

Enfin, la prestation de terminaison d'appel, bénéficiant à la fois au client appelant, qui initie l'appel, et au client appelé, qui le reçoit, relève d'un marché biface, l'opérateur de l'appelé ayant la possibilité de recouvrer ses coûts soit par la facturation de l'opérateur de l'appelant, soit par la facturation de son client appelé. De plus, la terminaison d'appel vocal est une prestation d'accès réciproque, aussi appelée *two-way access*. En effet, les opérateurs qui facturent la terminaison d'appel sont généralement également ceux qui achètent la terminaison d'appel. A ce titre, les flux financiers de terminaison constituent à la fois une charge et une source de revenus pour les

<sup>4</sup> Aujourd'hui, l'ensemble des numéros commençant par 06, 075, 076, 077, 078, ou 079. Toutefois la présente décision s'appliquerait également à toute autre ressource en numérotation qui pourrait être dédiée à la fourniture d'un service téléphonique mobile.

opérateurs. *In fine*, la facturation de la terminaison d'appel est une somme de flux financiers équilibrés entre les opérateurs au niveau du secteur dans son ensemble.

### 1.5.2 Les prestations de terminaison d'appel pouvant être offertes par des opérateurs de réseau mobile virtuel (MVNO)

Des opérateurs mobiles autres que ceux disposant d'autorisations d'utilisation de fréquences peuvent fournir des prestations de terminaison d'appel vocal mobile. Il s'agit des opérateurs mobiles virtuels (MVNO) qui ne disposent pas de boucle locale radio, mais sont néanmoins fournisseurs de services de communications électroniques au public et, dans certains cas, exploitants de réseaux ouverts au public. Ils peuvent se trouver dans deux situations différentes concernant la terminaison des appels à destination de leurs clients :

- Soit l'opérateur virtuel n'ouvre pas lui-même ses numéros mobiles à l'interconnexion et ne fixe donc pas son propre tarif de terminaison d'appel pour les appels se terminant vers ses clients joignables sur des numéros mobiles. Dans ce cas, la terminaison des appels vers ses clients est transparente pour l'opérateur virtuel car elle est techniquement assurée par l'opérateur hôte qui perçoit à ce titre une charge de terminaison, sans préjudice d'un éventuel reversement à l'opérateur virtuel ;
- Soit l'opérateur virtuel ouvre lui-même ses numéros mobiles à l'interconnexion sur son réseau et fixe ses propres tarifs de terminaison d'appel pour les appels se terminant vers ses clients joignables sur des numéros mobiles. Cet opérateur s'appuie sur son offre d'accès au réseau radio de son opérateur hôte pour terminer l'acheminement de l'appel à son client, mais dispose des éléments de réseau nécessaires pour contrôler l'acheminement des appels vers ses abonnés. Dans ce cas, il est considéré comme un opérateur mobile fournisseur de prestations de terminaison d'appel vocal mobile vers les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur son réseau et les généralités présentées en 1.5.1 s'appliquent à lui.

**Les MVNO qui se trouvent dans le second cas présenté ci-avant fournissent une prestation de terminaison d'appel vocal mobile au même titre que les opérateurs de réseau disposant d'une boucle locale radio mobile. Ainsi, dans la suite de ce document, le mot « réseau » utilisé dans l'expression « numéros ouverts à l'interconnexion sur son réseau » pourra se référer indifféremment au réseau d'un opérateur titulaire d'autorisation d'utilisation de fréquences et exploitant une boucle locale mobile radio ou aux éléments de réseaux exploités par un MVNO.**

## 1.6 Les acheteurs de terminaison d'appel vocal mobile

Sont appelés « acheteurs de terminaison d'appel vocal mobile », les acteurs offrant un service de communications électroniques et voulant terminer un appel vers un numéro mobile.

On peut notamment distinguer deux grandes catégories d'acteurs achetant de la terminaison d'appel vocal. Il s'agit, d'une part, des acteurs présents sur le marché de détail de la téléphonie vocale (les opérateurs de réseau fixe, les opérateurs de réseau mobile, les MVNO) et, d'autre part, des acteurs présents sur le marché de gros du transit vers les numéros mobiles (les opérateurs de transit). Ces

acteurs peuvent établir directement ou indirectement (*via* un opérateur de transit) une convention d'interconnexion avec l'opérateur mobile de terminaison.

Lorsqu'un de ces acteurs doit terminer un appel en provenance d'un de ses clients vers un numéro mobile contrôlé par un autre opérateur (appel dit *off-net*), il paie directement ou indirectement (via un opérateur de transit) le prix correspondant à la terminaison d'appel vocal à cet opérateur.

Dans le cas des opérateurs de réseau mobile et des MVNO, lorsque le numéro mobile appelé est ouvert à l'interconnexion sur le réseau de l'opérateur de l'appelant (appel dit *on-net*), l'opérateur ne paie aucune charge d'interconnexion, mais se fournit néanmoins à lui-même une prestation de terminaison d'appel vocal (autofourniture).

L'exercice de délimitation des marchés pertinents a pour but de définir, en termes de produits et services et en termes géographiques, les marchés susceptibles d'être régulés *ex ante*. Cet exercice est, en application des dispositions de la directive « cadre », effectué au regard des principes issus du droit de la concurrence. Conformément aux lignes directrices 2002/C165/03 de la Commission européenne du 11 juillet 2002<sup>5</sup>, cette analyse se fonde notamment sur un examen des caractéristiques du produit et sur la substituabilité du côté de l'offre et du côté de la demande, puis la définition géographique des marchés qui résulte notamment de l'examen du territoire principal d'activité commerciale des opérateurs.

### 2.1 Marchés de détail associés

Ces marchés de détail peuvent être distingués selon deux types de produits :

- les services de communications mobile-vers-mobile ;
- les services de communications fixe-vers-mobile.

Ces marchés de détail connaissent depuis plusieurs mois une certaine effervescence concurrentielle avec le lancement d'offres incluant des appels illimités depuis les mobiles vers tous les réseaux nationaux sans restriction horaire, l'inclusion des communications fixe-vers-mobile dans plusieurs offres de type « box », ainsi que le lancement de nouvelles marques par certains opérateurs de réseau mobile historiques. Le développement de quelques services de convergence fixe – mobile peut également être relevé.

### 2.2 Délimitation des marchés en termes de produits et de services : analyse de la substituabilité

#### 2.2.1 Généralités

Le présent document analyse le marché de la terminaison d'appel vocal offerte par les opérateurs mobiles sur le point de rentrer sur le marché de la terminaison d'appel vocal mobile. Il s'agit des sociétés Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom.

Conformément aux préconisations de l'actuel cadre communautaire, la délimitation du marché correspond au périmètre du marché le plus petit possible sur lequel l'offre et la demande se rencontrent et le prix de la transaction se forme, et repose donc sur les prestations réalisées à un niveau microéconomique.

---

<sup>5</sup> Lignes directrices 2002/C165/03 de la Commission européenne du 11 juillet 2002 sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques

A cet égard, dans le cas de la terminaison d'appel vocal, le marché est constitué de la rencontre entre la demande de terminaison de l'appelant du réseau A vers l'appelé présent sur le réseau B, et l'offre de terminaison de B pour terminer un appel issu de A vers les numéros qu'il a ouverts à l'interconnexion sur son réseau.

Aux fins de la présente analyse, il est pertinent de regrouper dans un même marché l'ensemble des prestations de terminaison d'appel vocal fournies par un opérateur en vue de terminer les appels destinés à l'ensemble des numéros mobiles qu'il a ouverts à l'interconnexion sur son réseau<sup>6</sup>. Ces prestations ne sont pas en soi substituables mais sont commercialisées de manière homogène et peuvent donc être regroupées dans un même marché.

Afin de déterminer quel est l'ensemble des produits substituables, Il est nécessaire d'examiner la substituabilité du côté de la demande et du côté de l'offre.

### 2.2.2 Analyse de la substituabilité du côté de la demande sur le marché de gros

En cas d'augmentation sensible et durable de la charge facturée pour une prestation de terminaison d'appel vocal par un opérateur mobile donné, un opérateur acheteur devant terminer un appel vocal à destination d'un client de l'opérateur mobile considéré, pourrait acheter alternativement différents produits de gros :

- un autre produit d'interconnexion vendu par l'opérateur de destination pour terminer les appels, par exemple reposant sur une autre technologie (par ex. UMTS au lieu de GSM) ;
- les offres d'interconnexion d'un opérateur de transit qui achète de la terminaison d'appel vocal mobile à l'opérateur mobile de destination et la revend avec une prestation de transit additionnelle ;
- les offres d'interconnexion d'un autre opérateur mobile (par exemple et en particulier, l'opérateur de réseau hôte d'un MVNO) ;
- les offres de « hérissons » ou « boîtiers radio » constitués de batteries de téléphones mobiles associés à des abonnements de détail, utilisés principalement pour convertir des appels fixe-vers-mobile en appels mobile-vers-mobile, généralement *on-net*.

#### *Achat d'un autre produit d'interconnexion vendu par l'opérateur de destination*

Du point de vue de l'opérateur acheteur de prestations de terminaison, une prestation de terminaison d'appel est demandée indépendamment de la technologie d'acheminement du trafic employée par l'opérateur de l'appelé (GSM, UMTS, etc.). En effet, celle-ci est, en général, transparente pour l'acheteur et le service rendu (permettre une communication vocale en temps réel) est le même quelle que soit la norme utilisée. En outre, en fonction du déplacement de l'appelé, un appel peut être émis en GSM et reçu en UMTS ou inversement.

Dans le cas où un même opérateur mobile propose plusieurs offres d'interconnexion permettant la terminaison d'appels vers ses numéros mobiles, reposant sur des technologies d'acheminement du

---

<sup>6</sup> A titre de rappel, il est précisé au chapitre 1, que le mot « réseau » utilisé dans l'expression « numéros ouverts à l'interconnexion sur son réseau » peut se référer indifféremment au réseau d'un opérateur de réseau mobile ou aux éléments de réseaux exploités par un MVNO.

trafic différentes, on peut conclure à une substituabilité entre ces offres du point de vue de la demande sur le marché de gros. En effet, dans ce cas, l'augmentation sensible et durable du tarif associé à une offre d'interconnexion vocale mobile donnée entraînerait vraisemblablement pour les opérateurs tiers l'utilisation des autres offres d'interconnexion vocale mobile offertes par cet opérateur.

Par conséquent, la délimitation du marché doit inclure l'ensemble des offres d'interconnexion vocale mobile sur le réseau mobile de l'opérateur B, depuis le réseau d'un opérateur A, et ce, quelle que soit la technologie utilisée. L'opérateur A, exploitant un réseau ouvert au public, peut être aussi bien un opérateur mobile (opérateur de réseau ou MVNO), un opérateur fixe, un fournisseur d'accès internet ou un opérateur de transit.

#### *Achat d'une prestation d'interconnexion à un opérateur de transit achetant de la terminaison d'appel vocal mobile à l'opérateur mobile de destination*

Dans le cas de prestations qui coupleraient terminaison et transit, il convient de noter que la terminaison d'appel inclut les éléments de commutation ou de routage qui permettent l'acheminement des appels entre les utilisateurs qui y sont raccordés et exclut tout autre segment de transmission et autres éléments de commutation ou de routage supplémentaire, tels que des commutateurs de transit ou d'autres commutateurs locaux ayant une fonction de commutation en transit du point de vue de ce premier commutateur.

Cette délimitation s'explique principalement par le fait que la terminaison d'appel, au contraire du transit, ne peut être fournie que par l'opérateur contrôlant le réseau sur lequel les numéros ont été ouverts à l'interconnexion, mais aussi par les différences de niveaux tarifaires entre les prestations de terminaison d'appel et les prestations de transit incluant la terminaison d'appel. Ces deux facteurs permettent de conclure que ces prestations ne sont pas incluses dans le marché, dans la mesure où leurs fournitures respectives interviennent à deux niveaux différents de la chaîne de valeur.

Par conséquent, les prestations fournies, actuellement décrites sous le terme de « terminaison » et qui incluent le transit permettant l'accès à ces prestations de terminaison d'appel au niveau des commutateurs ou routeurs locaux, seront réputées comme n'appartenant pas au marché pertinent de la terminaison d'appel mais comme regroupant terminaison d'appel et transit.

Cette délimitation technique et commerciale de la terminaison correspond pleinement à la définition de la Commission européenne dans les motifs de sa Recommandation du 17 décembre 2007 concernant les marchés pertinents.

#### *Achat d'une prestation d'interconnexion à un autre opérateur mobile*

S'agissant des offres d'interconnexion d'un autre opérateur mobile, l'Autorité estime que les prestations de terminaison d'appel vocal mobile fournies par des opérateurs distincts sont incluses dans des marchés distincts : les offres d'interconnexion offertes par un autre opérateur mobile A' ne peuvent pas être un substitut pour les offres de l'opérateur mobile A puisqu'il s'agit d'atteindre *in fine* un client dont le numéro est ouvert à l'interconnexion sur le réseau de l'opérateur A.

S'agissant du cas particulier d'un opérateur de réseau mobile H, hôte d'un MVNO, M, ayant ouvert des numéros à l'interconnexion sur son réseau, dans le cas d'un opérateur souhaitant terminer un

appel vers un numéro mobile ouvert à l'interconnexion sur le réseau de l'opérateur virtuel M, l'Autorité précise que les offres d'interconnexion de l'opérateur H ne peuvent pas être un substitut pour les offres de l'opérateur virtuel M, puisque ce dernier est le seul contrôlant les éléments de réseaux nécessaires à l'interconnexion vers les numéros ouverts sur son réseau.

*Achat d'une prestation de type « hérisson »*

S'agissant des « hérissons » (boîtiers radios), l'Autorité maintient le raisonnement développé dans le cadre des précédents exercices d'analyse<sup>7</sup>, et considère qu'ils ne constituent pas aujourd'hui et pour la période de la présente analyse un substitut effectif à la prestation de terminaison d'appel vocal mobile, d'autant que leur utilisation a encore diminué depuis le dernier exercice d'analyse. D'autres motifs, telle la dégradation de la qualité de service pour les utilisateurs finaux dont ils s'accompagnent, à laquelle l'Autorité a précédemment fait référence, prônent en faveur d'une telle position.

### **2.2.3 Analyse de la substituabilité du côté de la demande sur les marchés de détail**

Une augmentation pérenne de la charge de terminaison d'appel vocal mobile par un opérateur donné peut entraîner une décision des autres opérateurs, fixes ou mobiles, d'augmenter leurs prix des communications vers l'opérateur mobile en cause.

Dans une telle perspective d'augmentation du prix de détail des appels (mobile-vers-mobile tiers ou fixe-vers-mobile) du même ordre que celui de la hausse de terminaison d'appel, il convient d'examiner le comportement possible de l'appelant. Différents types de substitution sur les marchés de détail sont alors envisageables :

- Substitution par un appel vers un numéro fixe du même correspondant (via le réseau commuté ou un appel en voix sur large bande) ;
- Substitution par un SMS ou par un autre service de messagerie mobile (courrier électronique mobile, messagerie instantanée, MMS, etc.) ;
- Substitution par un appel vers un autre numéro mobile du même correspondant associé à un terminal compatible Wifi ;
- Substitution par un appel vers un autre numéro mobile du même correspondant ou vers son identifiant associés à une application de voix sur IP sur un terminal compatible à la téléphonie via l'Internet mobile.

*Substitution par un appel vers un numéro fixe du même correspondant*

S'agissant de la substituabilité possible entre services vocaux mobiles et services vocaux non mobiles, l'Autorité considère qu'un appel à destination d'un poste fixe ne peut se substituer à un appel à destination du numéro mobile du client considéré. La mobilité, c'est-à-dire le fait de pouvoir être joint à tout instant, quelle que soit la position de l'appelé, est en effet la pierre angulaire du service mobile.

---

<sup>7</sup> Décisions de l'Autorité n° 2007-0810, en date du 4 octobre 2007, et n°2010-1149, en date du 2 novembre 2010.

### *Substitution par un SMS ou par un autre service de messagerie mobile*

S'agissant du SMS et des autres services non vocaux de messageries mobiles, l'Autorité maintient le raisonnement développé dans le cadre de ses précédentes analyses, et en particulier son analyse des marchés de la terminaison d'appel SMS. Elle considère ainsi qu'il n'y a pas de substituabilité entre un appel vocal à destination d'un numéro mobile et l'envoi d'un SMS vers ce même numéro ou l'usage d'un autre service non vocal de messageries mobiles vers le même terminal, notamment parce que, contrairement à la voix, ces services instaurent entre l'appelé et l'appelant une communication écrite en mode différé et discret qui correspond à un usage et des modes de relations différents.

### *Substitution par un appel vers un autre numéro mobile du même correspondant associé à un terminal compatible Wifi*

Le développement de terminaux bi-modes GSM / Wifi offrant un canal Wifi indépendant de l'opérateur mobile et comprenant un numéro pour chaque mode de transmission ouvre une perspective de substituabilité du côté de la demande. L'Autorité maintient toutefois à ce sujet les conclusions auxquelles elle est parvenue dans les analyses qu'elle a précédemment publiées. A l'horizon de la présente analyse, l'Autorité considère qu'en raison notamment des limites commerciales (en particulier, de la diffusion limitée de tels terminaux) comme des contraintes techniques (par exemple, nécessité de se situer près d'un hotspot, impossibilité de conserver une connexion en situation de mobilité) inhérentes à de telles solutions, cette substituabilité reste extrêmement limitée.

### *Substitution par un appel vers un autre numéro mobile du même correspondant ou vers son identifiant associé à une application de voix sur IP*

Le développement des terminaux ayant accès au haut-débit mobile ouvre de la même manière une perspective de substituabilité du côté de la demande, par le biais d'applications proposant de communiquer via un numéro ou identifiant personnel. A l'horizon de la présente analyse, l'Autorité considère qu'en raison notamment des limites commerciales (les applications de voix sur IP mobile sont toujours à ce jour très largement bloquées par les opérateurs mobiles) ou techniques (faible qualité de service, absence d'interopérabilité des applications) qui pèsent actuellement sur ces solutions, cette substituabilité reste très limitée.

En conclusion, l'Autorité ne note pas de nouveaux éléments de fait ou de droit existants ou à venir à l'horizon de trois ans, la conduisant à revoir l'analyse de substituabilité effectuée dans ses précédentes analyses de marché afférentes à la terminaison d'appel vocal mobile.

En tout état de cause, si la situation du marché devait évoluer sur l'un de ces points, l'Autorité serait fondée à anticiper son réexamen de la présente analyse.

## **2.2.4 Analyse de la substituabilité du côté de l'offre sur le marché de gros**

Conformément à la précédente analyse des marchés pertinents, l'Autorité ne considère pas les « hérissons » comme substituables, notamment pour deux raisons. Comme l'Autorité l'a



précédemment souligné, ces derniers sont de moins en moins utilisés. Par ailleurs, ces dispositifs pouvant outrepasser des clauses de non-détournement d'usage spécifiées dans les conditions générales de vente relatives aux offres de détail, il apparaît légitime de prévoir que les opérateurs mobiles feront effectivement disparaître ce type de « hérissons » en invoquant le non-respect des conditions contractuelles.

Dans le système actuel, l'opérateur de terminaison est le seul acteur susceptible de localiser la personne appelée, identifiée par un numéro mobile, et de gérer la terminaison de l'appel vers ce numéro mobile ouvert à l'interconnexion sur son réseau. Comme vu au 2.2.2, y compris dans le cas particulier d'un opérateur de réseau mobile H, hôte d'un MVNO, M, ayant ouvert des numéros à l'interconnexion sur son réseau, un autre opérateur n'est pas en mesure, en cas d'augmentation des prix de la terminaison d'appel vocal mobile par un opérateur, d'offrir ce service de terminaison. Il ne semble donc pas qu'il y ait de substitution envisageable du côté de l'offre.

L'Autorité considère donc qu'il n'existe pas de substitut efficace du côté de l'offre sur le marché à la terminaison d'appel vocal mobile.

### 2.2.5 Conclusion sur l'analyse de la substituabilité

A l'issue de cette analyse et au regard de la situation actuelle, mais aussi de manière prospective, il ressort qu'aucun produit n'est substituable à la terminaison d'appel vocal mobile. Les produits de terminaison d'appel vocal définis en 1.5.1 couvrent toutes les technologies, qu'elles soient 2G, 3G ou autres. Au-delà, il n'existe pas à ce jour d'autre produit de substitution envisageable à l'horizon de la période couverte par cette analyse.

En conclusion, il est donc justifié de définir, pour chacun des opérateurs mobiles visés dans le présent document, le marché de la terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur son réseau, comprenant l'ensemble des offres de terminaison d'appel vocal à destination de numéros mobiles vers lesquels il contrôle l'interconnexion, notamment grâce à un code opérateur unique<sup>8</sup>.

## 2.3 Délimitation géographique des marchés

Conformément aux lignes directrices de la Commission européenne précitées, le périmètre géographique du marché de la terminaison d'appel d'un opérateur dépend de l'étendue de son réseau, entendu comme l'ensemble des zones dans lesquelles il dispose d'autorisation d'utilisation de fréquences mobiles, ainsi que les zones dans lesquelles il bénéficie d'un accord d'accès signé avec un opérateur utilisant des fréquences mobiles (par exemple accord avec Bouygues Telecom dans le cas de LycaMobile, avec SFR dans le cas d'Oméa Télécom), notamment dans le cadre de la mise en place de solutions d'itinérance (par exemple, accord avec Orange France dans le cas de Free Mobile) et éventuellement de partage d'infrastructures.

Ainsi, les opérateurs concernés par la présente analyse sont Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom, chacun sur l'ensemble de la zone où il est actif commercialement.

---

<sup>8</sup> Couramment appelé MNC pour *Mobile Network Code*.

## 2.4 Liste des marchés délimités

Les marchés de gros recensés dans le cadre de cette analyse de marché sont les suivants :

- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau de Free Mobile ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau de LycaMobile ;
- Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau d'Oméa Télécom.

Comme indiqué précédemment, l'Autorité inclut dans ces marchés toute prestation de terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau de l'opérateur considéré<sup>9</sup>, quelle que soit l'origine de l'appel (mobile, fixe, nationale ou internationale), quel que soit le destinataire, client de l'opérateur ou d'un MVNO recourant au réseau de l'opérateur et ne fournissant pas lui-même de prestation de terminaison d'appel, et quelle que soit la technologie utilisée pour produire cette prestation (GSM, UMTS, WiFi ou autres).

Ces marchés excluent les prestations offertes *via* les « hérissons », ainsi que les couplages transit et terminaison d'appel.

Si d'autres opérateurs mobiles virtuels ouvraient des numéros mobiles à l'interconnexion sur leurs réseaux, l'Autorité serait amenée, soit à adopter une démarche similaire et à examiner l'opportunité d'identifier de nouveaux marchés individuels de terminaison associés à chacun d'entre eux, soit à intervenir dans le cadre d'une éventuelle demande de règlement de différend.

**Question 1. : L'Autorité invite les acteurs à lui faire part, le cas échéant, de leurs observations sur la liste des acteurs concernés par le présent projet d'analyse de marché.**

---

<sup>9</sup> A titre de rappel, il est précisé au chapitre 1, que le mot « réseau » utilisé dans l'expression « numéros ouverts à l'interconnexion sur son réseau » peut se référer indifféremment au réseau d'un opérateur titulaire d'autorisation d'utilisation de fréquences et exploitant une boucle locale mobile radio ou aux éléments de réseaux exploités par un MVNO.

## CHAPITRE 3

# PROBLEMES CONCURRENTIELS ET PERTINENCE DES MARCHES POUR UNE REGULATION SECTORIELLE

Conformément à l'article L. 37-1 du CPCE, il appartient à l'Autorité de déterminer les marchés pertinents « *au regard notamment des obstacles au développement d'une concurrence effective* ». L'identification des problèmes concurrentiels sur les marchés de gros définis au CHAPITRE 2, ainsi que sur les marchés de détail sous-jacents recensés dans la section 2.1, permet d'évaluer la présence ou non d'obstacles au développement d'une concurrence effective, et de conclure ainsi à la pertinence des marchés de gros en cause pour une régulation *ex ante*.

Plus généralement, ce chapitre a pour vocation de préciser les obstacles à la concurrence sur le marché, les barrières à l'entrée sur ce marché, et en quoi l'application du droit de la concurrence ne peut aboutir à remédier aux problèmes concurrentiels relevés. Il constitue l'assise économique et concurrentielle pour les obligations détaillées dans le chapitre suivant.

A cet égard, une première sous-section 3.1 relève les obstacles à toute concurrence sur le marché de gros de la terminaison d'appel vers les numéros mobiles, et la sous-section 3.2 décrit les implications économiques et concurrentielles qui découlent d'une telle caractéristique pour les marchés de détail qui en dépendent.

### 3.1 Une absence de pression concurrentielle sur les prix de terminaison d'appel

S'agissant d'abus d'ordre tarifaire, l'Autorité estime qu'en l'absence de régulation, les opérateurs mobiles seront incités à faire évoluer leurs tarifs de terminaison d'appel à la hausse et ne subiront aucune pression à la baisse. Ce phénomène conduirait à la fixation de tarifs éloignés des « niveaux concurrentiels » qui seraient atteints si ces prestations étaient soumises à une concurrence effective.

Toutes choses égales par ailleurs sur la terminaison d'appel pour ses appels sortants (*off-net*), l'objectif de chaque opérateur pris isolément est d'imposer une terminaison d'appel élevée pour les appels entrants, de façon à augmenter ses revenus d'interconnexion. L'opérateur vise ainsi à tirer sur le marché de gros des revenus auprès de ses concurrents lui permettant de pratiquer, par exemple, au détail des tarifs moins élevés par rapport aux tarifs des autres opérateurs.

En ce sens, dans un marché dynamique, si un opérateur augmente unilatéralement son tarif d'interconnexion, les autres opérateurs auront intérêt à répliquer immédiatement en procédant à une hausse du même ordre de manière à équilibrer globalement les flux financiers d'interconnexion entrants et sortants. Inversement, si un opérateur décide de diminuer unilatéralement sa charge d'interconnexion, les autres opérateurs n'ont aucun intérêt ou incitation à diminuer la leur, dans la mesure où leurs coûts d'interconnexion diminuent sans que leurs revenus ne soient affectés.

Dans ces conditions, un opérateur, qui ne serait pas soumis à une régulation *ex ante* et qui souhaiterait augmenter son tarif d'interconnexion, pourrait le fixer à un niveau arbitrairement élevé,

sans que ce mouvement n'entraîne d'autre mouvement qu'une hausse des tarifs de terminaison d'appel des autres opérateurs.

Il en résulte, qu'en dehors de toute action du régulateur, il n'existe intrinsèquement pas d'incitation économique, pour les opérateurs, à fixer leurs tarifs de terminaison d'appel à des « niveaux concurrentiels ». Cette convergence d'intérêts emporte comme conséquence que la seule obligation de non-discrimination ne peut mener à des niveaux de charges de terminaison d'appel effectivement concurrentiels. Plus généralement, une latitude d'action de chaque opérateur sur la fixation de ses charges de terminaison d'appel rendrait concevable la fixation de tarifs discriminatoires selon l'appelant, ce qui aurait pour conséquence d'infliger à ce dernier un désavantage concurrentiel.

Par ailleurs, des abus non-tarifaires pourraient être commis. A titre d'exemple, un opérateur pourrait exploiter sa liberté de fixation de gradients horaires<sup>10</sup> à l'encontre de ses concurrents, modifiant l'équilibre de leurs plans tarifaires et les contraignant à les modifier dans des conditions abusives ou difficilement conciliables avec le droit applicable.

Les éléments susmentionnés font état d'un marché de gros comportant des obstacles d'ordre structurel à la concurrence, tenant à la détention par chaque opérateur d'un pouvoir de monopole sur les charges de terminaison d'appel en direction de ses numéros mobiles. En outre, à l'horizon de la présente analyse, cet obstacle à la concurrence est non-contestable, du fait des barrières à l'entrée infinies tenant à la structure même du marché.

Enfin, au regard des délais d'instruction, et du niveau d'information et d'expertise requis en la matière, il semble en première analyse peu concevable que le droit de la concurrence *ex post* puisse remédier seul de manière pertinente aux éventuels problèmes concurrentiels et économiques pouvant survenir sur ce marché ainsi que sur les marchés connexes qui en découlent.

## 3.2 Conséquences sur les marchés de détail sous-jacents

### 3.2.1 Un risque de distorsion concurrentielle introduit par un acteur non régulé

La situation dans laquelle un opérateur mobile pratique des tarifs de terminaison d'appel significativement plus élevés que ceux fixés par ses concurrents peut induire une distorsion concurrentielle sur le marché de détail mobile. Cela peut notamment être le cas lorsqu'un opérateur n'est pas régulé sur son marché de terminaison d'appel, alors que tous ses concurrents le sont. En effet, l'opérateur mobile considéré peut alors parvenir à percevoir auprès d'eux des revenus d'interconnexion plus importants que ceux qu'ils aurait perçus en étant régulé et grâce auxquels il pratique en contrepartie des prix plus faibles au détail, lui permettant ainsi de conquérir des clients. L'absence de régulation d'un des opérateurs en place peut donc créer une distorsion concurrentielle.

Bien que cet impact reste limité tant que la part de marché de l'opérateur pratiquant une terminaison d'appel élevée reste faible, le risque de déstabilisation du positionnement des offres de

---

<sup>10</sup> Liberté de définir des plages horaires (par exemple, heures creuses et heures pleines) et d'y associer des tarifs différents.

détail mises en place par les concurrents de l'opérateur non régulé augmente à mesure que la part de marché de l'opérateur non régulé augmente.

Conformément à la recommandation de la Commission européenne, l'Autorité estime donc que tout opérateur doit être régulé sur le marché de gros de la terminaison d'appel sur son propre réseau pour éviter les possibles effets distorsifs sur les marchés de détail d'une absence de régulation *ex ante*. Les obligations imposées peuvent toutefois être adaptées et proportionnées à la situation de chaque opérateur.

### **3.2.2 Des tarifs de terminaison d'appel mobile sensiblement supérieurs aux coûts internes de production par les opérateurs induisent une distorsion concurrentielle entre opérateurs mobiles et opérateurs fixes**

L'ensemble des acteurs de la téléphonie vocale est engagé dans une transition des structures de tarification historiques de détail où le service téléphonique est facturé au nombre et à la durée des appels vers une facturation forfaitaire. Cette tendance est très avancée en téléphonie fixe et progresse rapidement en téléphonie mobile. Cette évolution découle de l'impact du progrès technique sur les réseaux des opérateurs qui peuvent absorber la croissance des volumes de communications vocales à moindre coût et de la très forte préférence exprimée par les utilisateurs finals pour ce type d'offre permettant une meilleure prévisibilité de leur dépense.

Alors que les baisses récentes de terminaison vocale mobile ont permis de réduire l'écart entre terminaisons d'appel vocal fixe et mobile, comme vu en section 2.1, la tendance à la forfaitisation s'applique depuis peu aux communications fixe-vers-mobile (première offre de forfaitisation en 2008 et première inclusion des appels vers les mobiles sans restriction dans les offres de type box en décembre 2010). Dans un tel contexte, l'existence d'un acteur mobile non régulé, pratiquant des tarifs de terminaison élevés serait de nature à freiner cette tendance, notamment initiée grâce à la baisse des tarifs de terminaison d'appel mobile :

- En effet, sur le marché de détail, des tarifs de terminaison d'appel vocal mobile élevés jouent en faveur de tarifs élevés pour les communications fixe-vers-mobile en comparaison avec les communications fixe-vers-fixe ;
- Par ailleurs, dans une situation où l'évolution des offres proposées sur le marché de détail est encore récente, les déséquilibres et les modifications artificielles des préférences des consommateurs résultant de la situation historique sont amenés à évoluer lentement. Tout signal interférant avec cette évolution pourrait alors la fragiliser et ralentir ainsi la baisse des transferts de valeur inefficaces entre les consommateurs des marchés de détail fixes et mobiles.

Il convient également de relever que le maintien, dans un contexte de convergence où les opérateurs fixes et mobiles sont de plus en plus en concurrence, d'un tarif de terminaison d'appel mobile élevé et supérieur aux coûts crée un avantage certain pour les opérateurs mobiles, ce qui biaise le jeu concurrentiel sur le segment de marché des communications en position déterminée. Le développement d'offres de convergence virtuelles ou plus techniques faisant reposer la prestation de services mobiles concurrents de services fixes sur la perception de tarifs de terminaison d'appel

élevés emporte en effet une distorsion concurrentielle du fait de la subvention croisée opérée entre marché de gros et marché de détail (au détriment de l'opérateur fixe pâtissant de l'asymétrie de niveaux de tarifs de terminaison) et peut être considéré comme générateur d'inefficacités de production (c'est-à-dire d'une mobilisation de ressources radio injustifiées au regard des conditions effectives d'utilisation par le consommateur final).

Le maintien d'un niveau de tarif de terminaison d'appel mobile artificiellement élevé par rapport à celui de la terminaison d'appel fixe constitue un transfert de la disponibilité à payer des consommateurs fixes vers les opérateurs mobiles au détriment des opérateurs fixes, de nature à conduire sur la période considérée à des déséquilibres, des modifications artificielles des préférences des consommateurs et des transferts de valeur inefficaces entre les consommateurs fixes et mobiles.

### **3.2.3 Conclusion**

L'Autorité considère que l'ensemble des problèmes concurrentiels précédemment décrits, et découlant de l'influence significative exercée par les opérateurs mobiles sur le marché de la terminaison d'appel vers les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur leur réseau, constituent en eux-mêmes des obstacles à une concurrence effective sur ledit marché et les marchés de détail sous-jacents.

## **3.3 Pertinence des marchés définis pour une régulation sectorielle**

Les marchés définis dans le cadre de la présente analyse font à ce jour partie de la liste des marchés pertinents définis par la Commission européenne dans sa recommandation précitée du 17 décembre 2007, au titre du marché de la « terminaison d'appel vocal mobile sur les réseaux individuels ».

Conformément aux Lignes directrices du 11 juillet 2002 sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché, ces marchés vérifient les critères utilisés initialement par la Commission européenne (barrière à l'entrée et entraves au développement de la concurrence, obstacle au développement d'une concurrence effective, insuffisante efficacité du seul droit commun de la concurrence) pour recenser la liste des marchés pertinents dont les caractéristiques peuvent justifier l'imposition d'obligations réglementaires.

L'Autorité conclut à la pertinence des marchés précédemment définis au sens de la régulation sectorielle *ex ante*.

### 4.1 Introduction

Dans le présent chapitre, l'Autorité examine la position des acteurs sur les marchés de gros identifiés au CHAPITRE 2, susceptibles d'être considérés comme pertinents au sens de l'article L. 37-1 du CPCE, c'est-à-dire les marchés de gros de la terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles individuels de chaque opérateur visé dans la section 2.4.

En vertu de ce même article, un opérateur est réputé exercer une influence significative lorsqu'il « *se trouve dans une situation équivalente à une position dominante lui permettant de se comporter de manière indépendante vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et des consommateurs* ».

### 4.2 Analyse de la puissance de marché des opérateurs mobiles

Il convient de regarder si chaque opérateur mobile exerce une influence significative sur son marché de terminaison d'appel vocal.

Parmi les critères pertinents permettant de conclure à l'existence ou non d'une influence significative, celui de la part de marché apparaît comme un critère essentiel (section 4.2.1). Toutefois, conformément à la jurisprudence tant nationale que communautaire et aux lignes directrices de la Commission qui, concernant les analyses de marchés pour les réseaux et services de communications électroniques, recommandent de « *procéder à une analyse approfondie et exhaustive des caractéristiques économiques du marché pertinent avant de conclure à l'existence d'une puissance sur le marché* » (§78), le critère de la part de marché ne saurait suffire à lui seul à caractériser la puissance d'un opérateur, d'où la nécessité d'analyser d'autres critères, qualitatifs. Au cas d'espèce, l'analyse du contre-pouvoir des acheteurs sur les marchés apparaît comme un critère indispensable (section 4.2.2).

#### 4.2.1 Éléments permettant de conclure à la présomption d'une puissance de chacun des opérateurs sur les marchés de terminaison d'appel

##### 4.2.1.1 *Les opérateurs sont en situation de monopole sur leur marché de terminaison d'appel*

Chaque opérateur mobile dispose de 100% de parts de marché sur le marché de la terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles qu'il a ouverts à l'interconnexion. En effet, lorsqu'un opérateur souhaite terminer un appel vers un client d'un autre opérateur, il ne dispose d'aucune autre solution de substitution à la prestation de terminaison d'appel de cet opérateur, seul ce dernier étant capable de maîtriser l'acheminement de l'appel jusqu'à son client.

Cet argument est également valable dans le cas d'un opérateur mobile virtuel ne possédant pas de boucle locale radio mobile, dès lors que l'opérateur ouvre des numéros mobiles à l'interconnexion sur son propre réseau. Une telle ouverture implique que l'opérateur dispose de et contrôle un code opérateur unique (*Mobile Network Code*) pour l'acheminement des appels vers les numéros qu'il a ouverts à l'interconnexion. On peut alors considérer qu'il contrôle l'interconnexion vers ces numéros mobiles.

Il convient, en revanche, de rappeler que le raisonnement inverse n'est pas nécessairement vrai : un opérateur virtuel disposant d'un code opérateur et de numéros mobiles, sans pour autant avoir ouvert de numéros à l'interconnexion sur son propre réseau, ne pourrait pas être considéré comme contrôlant l'interconnexion vers ses numéros. En effet, dans un tel cas, c'est l'opérateur hôte qui est mandaté par le MVNO pour ouvrir les numéros à l'interconnexion, et c'est donc la régulation de la terminaison d'appel vocal mobile en vigueur pour cet opérateur hôte qui s'applique.

Ainsi, dès lors qu'un opérateur est actif commercialement sur le marché de détail et qu'il maîtrise l'interconnexion vers les numéros de tout ou partie de ses clients, cet opérateur assure bien la fourniture effective de prestations de terminaison d'appel vers les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur son réseau et dispose donc d'un pouvoir de monopole sur le marché formé par l'ensemble de ces prestations.

#### *4.2.1.2 De manière prospective, aucune concurrence potentielle ne peut se développer sur un marché de terminaison d'appel*

Il est techniquement impossible pour un opérateur d'entrer sur le marché en proposant une offre concurrente à celle de l'opérateur mobile pour terminer du trafic vocal vers les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur le réseau de cet opérateur, ce qui est souligné par les lignes directrices de la Commission européenne comme emportant une présomption de puissance sur le marché.

L'Autorité considère qu'aucun élément d'ordre prospectif ne peut venir remettre en cause, à moyen terme, ce constat.

#### *4.2.1.3 La terminaison d'appel est une facilité essentielle*

Pour l'ensemble des marchés des communications électroniques, la terminaison d'appel, en l'espèce vocal mobile, est un passage obligé pour tout opérateur tiers souhaitant acheminer des appels à destination des clients de l'opérateur concerné. Elle constitue donc un goulot d'étranglement pour la fourniture des appels sur le marché de détail.

L'Autorité rappelle que l'Autorité de la concurrence (alors, Conseil de la concurrence), dans son avis n° 07-A-05 du 19 juin 2007 sur le sujet dans le cadre de la précédente analyse de marché<sup>11</sup>, a confirmé le caractère de facilité essentielle de la prestation de terminaison d'appel vocale mobile, et précisé que cette situation appelait une action conjointe tant des autorités de concurrence que des autorités sectorielles :

*« La correction de ce type de déséquilibre peut être assurée de façon optimale par une combinaison du droit commun de la concurrence et des obligations qu'il est possible d'imposer au titre du droit*

---

<sup>11</sup> Avis n° 07-A-05 du 19 juin 2007 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) dans le cadre de la procédure d'analyse du marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles.



sectoriel. En premier lieu, le Conseil de la concurrence a déjà considéré que les prestations de terminaison d'appel présentaient les caractères d'une facilité essentielle (...) » (point 21 de l'avis).

#### **4.2.1.4 Conclusion**

Chaque opérateur mobile ayant ouvert une activité commerciale se trouve en situation de monopole sur le marché de la terminaison d'appel vers les numéros mobiles qu'il a ouverts à l'interconnexion sur son propre réseau, dès lors que seul cet opérateur en maîtrise les conditions de fourniture. Même s'il existe une présomption forte de puissance du fait d'une part de marché égale à 100% et d'une absence de concurrence potentielle, il est nécessaire, conformément aux lignes directrices précitées, de procéder à une analyse plus fine des caractéristiques économiques des marchés analysés.

Dans ce cadre, l'évaluation du contre-pouvoir d'acheteur dont pourrait bénéficier l'opérateur acheteur ou le consommateur est un élément important qui permet de caractériser le degré de puissance de l'opérateur et de comprendre si ce dernier peut effectivement agir indépendamment de la demande et de ses concurrents.

### **4.2.2 Examen des contre-pouvoirs d'acheteurs**

#### **4.2.2.1 Absence de contre-pouvoir des acheteurs de terminaison d'appel sur le marché de gros**

*Pour un opérateur, répondre à une hausse de la terminaison d'appel d'un opérateur mobile en augmentant sa propre terminaison d'appel ne constitue pas un contre-pouvoir d'acheteur efficace*

Si un opérateur décide d'augmenter unilatéralement son tarif d'interconnexion, les autres opérateurs (fixes ou mobiles) peuvent répliquer immédiatement en procédant à une hausse du même ordre de manière à équilibrer globalement les flux financiers d'interconnexion entrants et sortants.

Une telle réplique, qui pourrait, en neutralisant les effets de la hausse chez l'opérateur ayant augmenté sa terminaison d'appel le premier, constituer un véritable contre-pouvoir d'acheteur sur le marché de gros, est cependant difficile à mettre en œuvre quand les prestations acquises ne sont pas équivalentes (TA mobile contre TA fixe), ou encore quand les volumes de terminaison d'appel en cause ne sont pas symétriques.

Dans le cas présent de l'entrée de Free Mobile, LycaMobile et d'Oméa Télécom sur le marché, la possibilité de répondre à une hausse de leur terminaison d'appel par une hausse de terminaison est inexistante pour les principaux opérateurs de réseaux fixe et mobile étant donné que leur TA est encadrée par la régulation en vigueur.

Cette possibilité ne constitue donc pas un contre-pouvoir d'acheteur de nature à influencer sur la position d'un opérateur sur sa terminaison d'appel et poserait de plus des problèmes concurrentiels néfastes pour le consommateur final (cf.3.1).

*L'opérateur de l'appelant ne dispose pas de moyens de représailles crédibles vis-à-vis de l'opérateur mobile de l'appelé dans la fixation du tarif de terminaison d'appel vocal mobile*

Pour un opérateur fixe ou mobile, acheteur de terminaison d'appel, deux façons d'exercer un éventuel contre-pouvoir peuvent être mises en exergue pour empêcher l'opérateur mobile de l'appelé de fixer un tarif de terminaison élevé :

- Renoncer, ou menacer de renoncer, à l'achat de terminaison d'appel vers les clients de cet opérateur ce qui ne permettrait plus aux clients de ce dernier d'être joints par les clients raccordés par l'acheteur. Ceci suppose toutefois que l'acheteur renonce à offrir à ses propres clients l'acheminement des appels vers cet opérateur.

Cette menace constitue un contre-pouvoir, mais qui ne s'exerce, par définition, que préalablement à l'ouverture des numéros dans le réseau de l'opérateur acheteur.

Cette phase couvre les négociations précédant la signature de la convention d'interconnexion, qui vient spécifier contractuellement les conditions techniques et financières auquel l'opérateur fournit les prestations de terminaison d'appel. Dès lors que la convention d'interconnexion a été signée entre les parties, que les numéros sont ouverts et que la prestation de terminaison d'appel est effectivement achetée, le contre-pouvoir de l'opérateur acheteur disparaît, notamment car ce dernier s'est engagé vis-à-vis de son propre client à commercialiser de telles communications. Sa capacité à modifier unilatéralement ce tarif est restreinte, et associée à des coûts de transaction élevés.

Dans le cas particulier d'un nouvel entrant, cette menace peut sembler crédible, mais ne pourrait persister dans le temps, étant donné qu'en vertu de l'obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'interconnexion, le nouvel entrant pourrait aisément attaquer le refus d'interconnexion et obtenir gain de cause.

- Augmenter, ou menacer d'augmenter, les tarifs de détail des appels vers cet opérateur, de façon à diminuer le volume de trafic acheminé vers ce dernier, et donc à baisser les revenus de terminaison d'appel de ce dernier, ou à faire paraître l'opérateur comme un réseau où il est « cher » d'être appelé. Ceci pourrait en théorie dissuader les utilisateurs finaux de souscrire aux services de cet opérateur ou inciter ceux qui y ont déjà souscrit à changer d'opérateur.

En principe, il est concevable que l'appelant puisse exercer un contre-pouvoir d'acheteur indirect, par le biais du marché de détail. L'Autorité estime qu'une telle stratégie se révèle inefficace et ne permet pas d'exercer un contre-pouvoir d'acheteur effectif sur cet opérateur.

Une telle différenciation tarifaire, génératrice d'une « contrainte de prix indirecte » sur le marché de gros par le biais du marché de détail (*indirect pricing constraint*), est d'un maniement difficile. En outre, ses effets sur l'opérateur mobile de destination restent assez limités, pour plusieurs raisons.

Tout d'abord, elle implique que l'opérateur modifie son plan tarifaire de détail afin de tenir compte des variations de terminaison d'appel sur le marché de gros. De telles modifications comportent un risque d'entraîner, conformément aux dispositions de l'article L. 121-84 du

code de la consommation, la résiliation sans pénalité par les consommateurs des contrats existants pour lesquels les conditions contractuelles sont modifiées.

Par ailleurs, pour qu'une pratique de différenciation puisse permettre à l'opérateur appelant d'exercer effectivement un contre-pouvoir sur l'opérateur appelé, il faut que le client final soit suffisamment sensible à la différenciation tarifaire, ainsi que conscient du réseau appelé. Or, ainsi que l'Autorité de la concurrence (alors, Conseil de la concurrence) l'a indiqué dans son avis 07-A-01 (§11)<sup>12</sup> émis dans le cadre de l'analyse de marché menée en 2007, cette condition n'est pas respectée.

Enfin, outre la forte ponction de ses propres clients, la mise en place d'une différenciation tarifaire par l'opérateur de l'appelant contribue à brouiller la lisibilité<sup>13</sup> tarifaire de ses offres et à en réduire de fait l'attractivité commerciale. Ainsi, une stratégie de différenciation tarifaire, loin de pénaliser l'opérateur de destination en le faisant apparaître comme un réseau cher à appeler, emporte plutôt des effets négatifs sur l'opérateur qui la mettrait en place, lequel, anticipant de tels effets, peut être amené à renoncer à une telle différenciation pour préserver l'attractivité de ses offres.

L'Autorité considère donc que les possibles stratégies de différenciation tarifaire mises en place par les opérateurs fixes ou mobiles à l'encontre de l'opérateur mobile de terminaison ne sont pas un moyen effectif d'exercer un contre-pouvoir d'acheteur sur cet opérateur. L'Autorité note que l'Autorité de la concurrence (alors, Conseil de la concurrence), dans ses avis n° 04-A-17<sup>14</sup>, 06-A-05<sup>15</sup> et 07-A-01<sup>16</sup>, a de manière constante souligné cette absence manifeste de contre-pouvoir effectif sur l'ensemble des marchés de terminaison d'appel vers un numéro mobile.

#### ***4.2.2.2 Absence de contre-pouvoir indirect via les clients de l'opérateur de terminaison sur le marché de détail***

Comme indiqué ci-avant, le modèle économique du *calling party pays* prévaut en France, comme dans l'ensemble des pays européens. Seuls les appels sortants sont facturés par l'opérateur au client. La réception des appels à l'unité est quant à elle gratuite, à l'exception du seul cas où le client est en situation dite d'itinérance internationale (i.e. quand il reçoit des appels à l'étranger). La charge de terminaison d'appel vocal est fixée par l'opérateur de l'appelé (et dépend donc du choix de ce dernier), mais elle est payée par l'opérateur de l'appelant, lequel prend en compte cette charge dans les tarifs de ses offres de détail.

---

<sup>12</sup> Avis n° 07-A-01 du 1<sup>er</sup> février 2007 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) portant sur l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles des sociétés Outremer Telecom et St Martin & St Barthélemy Tel Cell dans la zone Antilles Guyane.

<sup>13</sup> Il convient de noter qu'une telle différenciation se distingue des politiques tarifaires dites *on-net / off-net* qui consistent à offrir un tarif plus avantageux pour des appels se terminant sur le réseau de l'opérateur de l'appelé afin de mettre en œuvre un effet club. A l'opposé, la singularisation d'un unique réseau de destination du fait de sa TA élevée ne permet pas la mise en œuvre d'un effet club et brouille la politique tarifaire de l'opérateur.

<sup>14</sup> Avis n° 04-A-17 du 14 octobre 2004 relatif à une demande d'avis présentée par l'Autorité de régulation des télécommunications en application de l'article L. 37-1 du code des postes et communications électroniques.

<sup>15</sup> Avis n° 06-A-05 du 10 mars 2006 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en application de l'article L. 37-1 du code des postes et des communications électroniques, portant sur l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles.

<sup>16</sup> Avis n° 07-A-01 du 1<sup>er</sup> février 2007 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) portant sur l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles des sociétés Outremer Telecom et St Martin & St Barthélemy Tel Cell dans la zone Antilles Guyane.

Or, c'est l'appelé qui choisit son opérateur mobile. Dans la très grande majorité des cas, celui-ci ne prend sa décision qu'en fonction de critères qui l'affectent directement, à savoir les caractéristiques tarifaires de l'offre qui lui sera facturée, dont le prix des appels sortants, et le prix du terminal (subventionné ou non). Le prix des appels entrants ne constitue pas un critère principal de choix d'un opérateur pour le consommateur.

Il se montre d'autant moins sensible au prix de (la) terminaison d'appel mobile vocal qu'il ignore pratiquement tout de l'existence de cette prestation de gros. En ce sens, le principe du paiement par l'appelant conduit à ce qu'un opérateur n'a que peu d'incitation à établir des prix de terminaison d'appel vocal à un « niveau concurrentiel ».

Les clients de l'opérateur fournissant la prestation de terminaison mobile ne présentent donc pas de comportement susceptible d'emporter un contre-pouvoir indirect des acheteurs de terminaison d'appel.

### 4.3 Conclusion sur la puissance de marché

En conclusion, l'Autorité considère qu'en l'absence de régulation de la charge de terminaison d'appel vocal mobile, chaque opérateur mobile de terminaison visé dans la présente analyse (cf. section 1.4) peut agir indépendamment des autres acheteurs sur le marché de sa terminaison d'appel vocal mobile et que le système, dans lequel les clients ne sont pas directement facturés pour les appels qu'ils reçoivent, n'incite pas ces opérateurs à maintenir des tarifs raisonnables de terminaison d'appel vocal mobile.

Pour des raisons d'ordre technique, il est à l'heure actuelle impossible pour un autre opérateur de rompre le monopole d'un opérateur mobile sur sa terminaison d'appel vocal. En outre, aucun acteur n'est soumis à un contre-pouvoir d'acheteur suffisant pour contrebalancer cette position. Il est peu envisageable que cette situation évolue au cours de la période considérée par cette analyse.

L'Autorité estime donc que Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom exercent chacun une influence significative sur le marché de gros de la terminaison d'appel vocal à destination des numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur leurs réseaux respectifs.

Si les conditions de fonctionnement de ces marchés évoluaient de façon à remettre en cause la présente analyse avant la fin de la période considérée, l'Autorité serait amenée à réévaluer par anticipation la puissance de marché de ces opérateurs (conformément à l'article D. 302 du CPCE).

### 5.1 Introduction

L'Autorité impose aux entreprises identifiées comme exerçant une influence significative les obligations spécifiques appropriées, conformément aux articles L. 38 et L. 38-1 du CPCE. L'imposition de ces obligations doit être établie en tenant compte de la nature des obstacles au développement d'une concurrence effective et être proportionnée à la réalisation des objectifs mentionnés à l'article L. 32-1 du CPCE.

Les principales obligations spécifiques prévues par le CPCE sont les suivantes :

- l'accès à des ressources de réseau spécifiques et à leur utilisation ;
- la transparence, notamment par l'établissement d'une offre de référence ;
- la non-discrimination ;
- la mise en place d'un système de comptabilisation des coûts ;
- la mise en place d'une séparation comptable ;
- le contrôle des prix.

A titre de rappel, l'Autorité a imposé aux trois opérateurs de réseau mobile métropolitains, dans sa décision précitée n° 2010-1149, les obligations non-tarifaires suivantes :

- obligation générale d'accès,
- établissement d'une offre de référence,
- obligation de non-discrimination,
- mise en place d'un système de comptabilisation des coûts et de séparation comptable.

Dans la continuité de son action précédente sur ces marchés, l'Autorité estime que les obligations imposées aux opérateurs déclarés puissants doivent tenir compte notamment de la taille de l'acteur considéré et de la position concurrentielle relative de l'acteur.

### 5.2 Obligations d'accès

L'article L. 38 (I-3°) du CPCE prévoit que l'Autorité peut imposer des obligations d'accès à un opérateur disposant d'une influence significative sur le marché considéré.

L'existence de marchés de gros de l'accès et de l'interconnexion permet à des opérateurs qui ne possèdent pas l'ensemble des infrastructures nécessaires à l'acheminement de trafic de bout en bout de s'appuyer sur les réseaux existants pour intervenir sur les marchés de détail. Par conséquent, ces marchés de gros sont indispensables à l'existence et au bon fonctionnement d'une concurrence durable sur les marchés de communications électroniques. L'Autorité constate que tous les opérateurs mobiles font déjà droit à ce type de demande et que le CPCE, dans son article L. 34-8 II, impose déjà de manière générale aux opérateurs exploitants de réseaux de faire droit aux demandes d'interconnexion à leur réseau.

Afin de permettre l'interopérabilité des services et des investissements efficaces au titre de l'interconnexion ou de l'accès et compte tenu de la position monopolistique de chaque opérateur mobile sur le marché de la terminaison d'appel vocal vers les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur son réseau, l'Autorité estime nécessaire de continuer, plus largement, d'imposer à chaque opérateur mobile visé dans la section 2.4 une obligation de faire droit à toute demande raisonnable d'accès à des fins de terminer du trafic à destination des numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur son réseau, conformément à l'article D. 310 1° du CPCE.

Il est également nécessaire et proportionné, au regard notamment de l'objectif de développement efficace dans les infrastructures et de compétitivité du secteur mentionné au 3° du II de l'article L. 32-1 du code précité, que les opérateurs mobiles présentent les conditions techniques et tarifaires de fourniture des prestations qu'ils offrent de façon suffisamment claire et détaillée, et qu'ils ne subordonnent pas l'octroi d'une prestation à une autre, afin de ne pas conduire les acteurs à payer pour des prestations qui ne leur seraient pas nécessaires.

En outre, l'Autorité estime également nécessaire que les opérateurs désignés puissants dans le chapitre précédent négocient de bonne foi, conformément à l'article D. 310 2° du CPCE afin, d'une part, de minimiser les cas de litige et, d'autre part, de ne pas profiter de l'influence significative qu'ils exercent sur ces marchés pour durcir les négociations avec les opérateurs. Enfin, compte tenu des investissements réalisés par les acteurs qui demandent l'interconnexion, il est également justifié que les opérateurs puissants soient soumis à l'obligation de ne pas retirer un accès déjà accordé, hors accord de l'Autorité ou de l'opérateur concerné.

Compte tenu de l'impossibilité pour un opérateur souhaitant terminer un appel vers un numéro ouvert à l'interconnexion sur un autre réseau de déployer ses propres infrastructures, ces obligations d'accès et d'interconnexion sont justifiées et proportionnées, notamment au regard de l'objectif fixé à l'article L. 32-1 II du CPCE visant à définir des « *conditions d'accès aux réseaux ouverts au public et d'interconnexion de ces réseaux qui garantissent la possibilité pour tous les utilisateurs de communiquer librement et l'égalité des conditions de la concurrence* ».

En outre, comme pour les trois opérateurs métropolitains régulés par la précédente décision d'analyse des marchés<sup>17</sup>, l'Autorité estime qu'il n'y a pas lieu d'aller au-delà de l'obligation générale d'accès, et d'imposer par avance des obligations spécifiques. Enfin, d'une manière générale, tout refus de l'opérateur exerçant une influence significative de fournir ces prestations doit être dûment motivé.

### 5.3 Obligation de non-discrimination

L'article L. 38 (I-2°) du CPCE prévoit la possibilité d'imposer une obligation de non-discrimination dans la fourniture des prestations d'interconnexion ou d'accès.

Conformément à l'article D. 309 du CPCE, les obligations de non-discrimination visent notamment à garantir que les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux opérateurs fournissant des services équivalents. En outre, elles visent à assurer que

---

<sup>17</sup> Décision précitée de l'Autorité n°2010-1149 en date du 2 novembre 2010.

les opérateurs fournissent aux autres opérateurs des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires.

L'application d'une obligation de non-discrimination permet de garantir que les entreprises puissantes sur un marché de gros ne faussent pas la concurrence sur un marché de détail, notamment lorsqu'il s'agit d'entreprises intégrées verticalement qui fournissent des services à des entreprises avec lesquelles elles sont en concurrence sur des marchés en aval.

La grande technicité des prestations d'interconnexion ou d'accès rend aisée, pour un opérateur puissant, l'offre de conditions techniques et tarifaires différentes pour ses différents clients, ses partenaires et ses propres services.

Par ailleurs, la terminaison d'appel mobile ayant le caractère de facilité essentielle, des conditions techniques et tarifaires discriminatoires sur le marché de gros seraient préjudiciables à la concurrence sur les marchés de détail faisant intervenir de la terminaison d'appel vocal.

L'obligation de non-discrimination vise principalement dans ce cas à éviter que les opérateurs mobiles n'augmentent leurs charges vis-à-vis d'opérateurs acheteurs dont le pouvoir de négociation serait moindre, ou qu'ils n'avantagent leurs propres unités d'affaires, leurs partenaires ou leurs filiales en concurrence avec les autres acheteurs de terminaison d'appel vocal. De telles pratiques auraient pour effet de fausser le jeu de la concurrence entre les opérateurs sur les marchés de détail.

Il est donc justifié et proportionné d'imposer une obligation de non-discrimination, d'une part, entre clients, et, d'autre part, entre clients et services internes, notamment au regard de l'objectif visant à garantir « *l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques* » (2° du II de l'article L. 32-1 du CPCE).

Ainsi, un opérateur puissant n'est pas autorisé à pratiquer des conditions artificiellement différenciées, entre les prestations de terminaison d'appel qu'il s'auto-fournit et celles qu'il vend à ses clients de gros, de même qu'entre les prestations qu'il vend à différents clients, quels que soient le type d'acheteur ou la provenance de l'appel (métropole, outre-mer, international). Cette obligation n'exclut toutefois pas la possibilité, pour un opérateur, de différencier ses prestations en fonction de critères objectifs, notamment d'ordre technique, liés à la nature des réseaux.

## 5.4 Obligation de transparence

L'article L. 38 (I-1°) du CPCE prévoit que l'Autorité peut demander à un opérateur disposant d'une influence significative de rendre publiques certaines informations relatives à l'interconnexion et à l'accès. Les modalités ci-après définies précisent la nature de l'obligation de transparence imposée.

### 5.4.1 Conventions d'interconnexion

S'agissant des conventions d'interconnexion ou d'accès, l'article L. 34-8 du CPCE prévoit que toute convention doit être transmise à l'Autorité à sa demande. Afin de donner pleine mesure à cette disposition, et d'avoir la possibilité de vérifier le respect de l'obligation de non-discrimination,

l'Autorité estime nécessaire d'imposer une obligation d'informer l'Autorité de la signature de toute nouvelle convention d'interconnexion ou d'accès, et de tout avenant à une convention existante, dans un délai de sept jours à compter de la signature du document.

#### **5.4.2 Information préalable des modifications contractuelles**

Conformément à l'article D. 307 du CPCE, l'Autorité impose à chaque opérateur identifié comme exerçant une influence significative sur le marché de sa terminaison d'appel de prévenir les opérateurs acheteurs, dans un délai raisonnable, des modifications de ses conditions techniques et tarifaires, notamment en ce qui concerne les prestations connexes telles que, par exemple, la colocalisation des équipements. Les acheteurs de terminaison d'appel ont, en effet, besoin de visibilité sur cet élément essentiel de leur plan d'affaires.

Le caractère raisonnable du délai doit s'apprécier au regard des conséquences techniques, économiques, commerciales ou juridiques sur l'opérateur interconnecté ou bénéficiant d'un accès et de la nécessité pour ce dernier d'assurer la continuité de son service. Par exemple, les délais ne seront pas nécessairement identiques selon qu'il s'agisse d'une baisse ou d'une hausse des tarifs intervenant dans la fourniture de la terminaison d'appel.

En tout état de cause, des délais de préavis raisonnables ne pourront pas être d'une durée inférieure à deux mois.

Pour assurer la transparence nécessaire, chaque opérateur mobile déclaré puissant doit mettre en œuvre ces principes dans ses conventions

#### **5.4.3 Offre de référence**

Dans un souci d'équité et de transparence, l'Autorité envisage de fixer les mêmes obligations en matière de transparence et de non-discrimination, pour Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom, que celles imposées aux trois opérateurs mobiles métropolitains déjà régulés. Conformément au II de l'article D. 307 du CPCE, il s'agit en particulier de la publication d'une offre de référence.

Une offre technique et tarifaire ou « offre de référence » poursuit quatre objectifs :

- concourir à la mise en place de processus transparents, pour limiter la capacité de l'opérateur exerçant une influence significative à déstabiliser ses concurrents ou favoriser ses filiales,
- donner de la visibilité aux acteurs sur les termes et les conditions dans lesquelles ils s'interconnectent avec l'opérateur sur lequel pèse l'obligation,
- pallier le déficit de pouvoir de négociation des opérateurs acheteurs,
- permettre l'élaboration d'une offre cohérente de prestations aussi découplées que possible les unes des autres pour permettre à chaque opérateur de n'acheter que les prestations dont il a besoin.

La publication de l'offre de référence est ainsi de nature à contribuer au fonctionnement harmonieux du marché, et permet aux opérateurs de développer un plan d'affaires et de programmer leurs investissements avec une visibilité suffisante sur des paramètres qui conditionnent fortement leur structure de coûts. L'Autorité sera d'ailleurs attentive à ce que le contenu des offres de référence puisse effectivement apporter des informations suffisantes aux opérateurs acheteurs, en ce qui



concerne les conditions techniques et tarifaires des prestations d'acheminement du trafic mais aussi des prestations d'accès aux sites associées (tel que le service de colocalisation et les liaisons de raccordement).

L'Autorité considère que l'imposition de l'obligation de publication d'une offre de référence est nécessaire afin de limiter l'effet de la puissance de marché de ces opérateurs, en ce qu'elle renforce la transparence des offres de gros et permet notamment de prévenir d'éventuelles pratiques discriminatoires.

## 5.5 Obligations de séparation comptable et de comptabilisation des coûts

### 5.5.1 Obligations imposées

L'article L. 38 (I, 5°) du CPCE dispose que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer, (...) [d'] isoler sur le plan comptable certaines activités en matière d'interconnexion ou d'accès, ou tenir une comptabilité des services et des activités qui permette de vérifier le respect des obligations imposées au titre du présent article* ».

Les obligations comptables sont actuellement imposées aux trois opérateurs métropolitains et visent à donner à l'Autorité :

- d'une part, une connaissance fine et fiable des coûts des opérateurs, notamment afin de lui permettre de mettre en œuvre, le cas échéant, un encadrement tarifaire reflétant les coûts pertinents pour l'encadrement tarifaire des marchés de la terminaison d'appel,
- d'autre part, les moyens de vérifier la mise en œuvre de l'obligation de non-discrimination et l'absence de subventions croisées abusives sur les marchés concernés par cette obligation.

Au regard de la qualité de nouvel entrant sur le marché de la téléphonie mobile de Free Mobile et étant donné que son réseau est, pour encore plusieurs années, en phase de déploiement, l'Autorité estime qu'il n'est pas proportionné d'imposer à ce stade les mêmes obligations comptables à Free Mobile que celles auxquelles sont actuellement soumis les trois opérateurs de réseau mobile commercialement actifs en métropole.

En revanche, la mise en œuvre de l'obligation d'orientation des tarifs vers les coûts (cf. 6.3) imposée à cet opérateur nécessite que l'Autorité puisse prendre en compte, à court ou à moyen terme, des données de coûts fiables le concernant dans l'établissement d'un référentiel de coûts commun aux opérateurs mobiles métropolitains (cf. 6.3.2).

L'Autorité souhaite ainsi imposer à Free Mobile une obligation de restitution comptable portant sur une partie des éléments que doivent restituer les opérateurs déjà en place, conformément à la

décision n° 2010-0200 du 11 février 2010<sup>18</sup>. Free Mobile est ainsi soumis à l'ensemble des spécifications et principes établis par cette décision, mais uniquement appliqués à la restitution des fiches n°1V, 1S, 1B, 2V, 2S et 2B, dont le format est précisé en annexes H, I et J de la décision n°2010-0200, ainsi que la documentation correspondante comme prévu à l'article 10 de cette même décision.

Cette obligation est proportionnée aux objectifs fixés au II de l'article L. 32-1 du CPCE, et en particulier les 2°, 3° et 4°. Cette obligation constitue le minimum nécessaire pour s'assurer notamment de l'absence de comportements anticoncurrentiels et de la mise en œuvre de l'obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants (cf.6.1.2).

En revanche, l'Autorité considère qu'une obligation de séparation comptable et de restitution des coûts n'est ni proportionnée, ni pertinente, s'agissant de LycaMobile et d'Oméa Télécom, en vertu de leur statut de full MVNO, qui utilise intégralement la boucle locale radio de son opérateur hôte. L'Autorité n'envisage donc pas d'imposer une telle obligation à LycaMobile et Oméa Télécom.

### 5.5.2 Spécifications et principes

Le format du rapport des comptes répondra au besoin du suivi spécifique des obligations portant sur le marché de gros analysé. Il devra par ailleurs fournir à l'Autorité une vision suffisamment exhaustive pour lui permettre de s'assurer de la cohérence d'ensemble du dispositif comptable mis en place.

Au titre de ces obligations, l'Autorité dispose de la possibilité d'établir en vertu de l'article D. 312 du CPCE les spécifications du système de comptabilisation des coûts, ainsi que les méthodes de valorisation et les règles d'allocation des coûts. Elle peut, par ailleurs, préciser le format et le degré de détail des comptes, pour permettre la vérification du respect des obligations de non-discrimination et de reflet des coûts, lorsqu'elles s'appliquent.

Afin d'assurer un degré d'information suffisant, les éléments pertinents du système d'information et les données comptables sont tenus à la disposition de l'Autorité, à la demande de cette dernière.

En outre, le système de comptabilisation des coûts devra être construit de manière à produire des informations pertinentes, fiables et vérifiables. Il devra donc être entouré d'un environnement de contrôle de qualité et répondre à une exigence de cohérence avec les comptes de l'entreprise ou du groupe certifiés par les commissaires aux comptes, de lisibilité et d'auditabilité, en conservant la trace de tous les calculs et de toutes les données, afin que les résultats puissent être vérifiés et interprétés sans ambiguïté.

---

<sup>18</sup> Décision n° 2010-0200 portant sur la spécification des obligations de comptabilisation et de restitution des coûts imposées aux opérateurs réputés exercer une influence significative sur les marchés de gros des terminaisons d'appels mobiles (voix et SMS) sur leurs réseaux respectifs.

### 5.5.3 Audits

L'article L. 38 du CPCE prévoit des audits du système de comptabilisation des coûts, à l'occasion desquels « *le respect [des spécifications de comptabilisation des coûts établies par l'Autorité] est vérifié, aux frais de l'opérateur, par un organisme indépendant désigné par l'autorité* ».

Conformément à l'article L. 38 (I, 5°) du CPCE, dans la mesure où l'Autorité impose à Free Mobile une obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts, les comptes produits au titre des obligations comptables et les systèmes de comptabilisation des coûts devront donc être audités annuellement par des organismes indépendants. Ces organismes seront désignés par l'Autorité. Cette vérification sera assurée aux frais de Free Mobile. Les organismes désignés publieront annuellement une attestation de conformité des comptes.

Un audit du système comptable est nécessaire pour en garantir la robustesse, la conformité avec les décisions de l'Autorité et la fiabilité des données comptables qui en découlent.

### 5.5.4 Décision applicable portant sur la spécification des obligations comptables

La spécification<sup>19</sup> des obligations comptables, auxquelles les cinq opérateurs aujourd'hui concernés sont soumis, est précisée par une décision distincte des analyses de marché. La décision applicable à ce jour est la décision n° 2010-0200 susmentionnée.

Comme vu dans la section 5.5.1, l'Autorité estime pertinent que la décision n° 2010-0200 précitée constitue la référence applicable pour la mise en œuvre de l'obligation comptable par Free Mobile. Toutefois, dès lors que de nouveaux éléments l'exigeront, l'Autorité pourra être amenée à faire à nouveau évoluer ces spécifications. Dans ce cas, comme pour les précédentes décisions de spécifications, l'Autorité mettra en œuvre ces évolutions après une phase de concertation avec les opérateurs concernés.

L'Autorité renvoie à la décision n° 2010-0200 pour une description précise des spécifications applicables.

---

<sup>19</sup>Définition des systèmes de comptabilisation, des méthodologies de valorisation et d'allocation des coûts, du format des comptes à produire, etc.

## 6.1 Objectifs et principes du contrôle tarifaire

### 6.1.1 Finalités de l'encadrement tarifaire pluriannuel de la prestation de terminaison d'appel vocal mobile

Ainsi que l'Autorité l'a rappelé, la prestation de terminaison d'appel vocal mobile a un caractère de facilité essentielle, dont le tarif n'est soumis à aucune pression concurrentielle suffisante pour empêcher, en l'absence de régulation, l'opérateur mobile de le fixer à un niveau très élevé. Dès lors, les conditions d'accès à cette prestation doivent être transparentes, objectives, non-discriminatoires et permettre aux compétiteurs d'exercer une concurrence effective sur les marchés aval, à travers un processus d'encadrement des niveaux de charge de terminaison d'appel au regard des structures et des niveaux de coûts pertinents, processus qui vise à les orienter, à terme, vers des références de coûts pertinentes. L'Autorité de la concurrence (alors, Conseil de la concurrence) a d'ailleurs rappelé dans son avis n° 07-A-01 que *« s'agissant des remèdes propres au droit de la concurrence, le Conseil a déjà souligné (avis n° 05-A-10 du 11 mai 2005) que le caractère de facilité essentielle de la terminaison d'appel sur les réseaux tiers, pour les opérateurs qui doivent faire aboutir les appels de leurs abonnés, permet d'imposer aux opérateurs de terminer les appels à des conditions transparentes, objectives et non discriminatoires. En ce qui concerne le prix auquel cette prestation doit être fournie, le droit de la concurrence exige qu'il soit orienté vers les coûts supportés par l'opérateur en monopole lorsque celui-ci utilise la même prestation pour faire des offres sur un marché aval sur lequel il est en concurrence avec les opérateurs qui veulent terminer les appels. »*

L'encadrement tarifaire des niveaux des terminaisons d'appel que l'Autorité spécifie pour les opérateurs consiste à fixer des plafonds pluriannuels que les tarifs de ces prestations ne doivent pas dépasser. L'Autorité insiste donc sur le fait qu'elle fixe des plafonds tarifaires, qui doivent s'entendre comme des limites supérieures laissant la liberté aux opérateurs de positionner leurs tarifs, sous ces plafonds, au niveau qu'ils jugent pertinent. En particulier, il est de la seule responsabilité de l'opérateur de vérifier que ses structures tarifaires sont cohérentes entre les marchés de gros et les marchés de détail et qu'elles ne l'exposent pas au risque de se voir sanctionner au titre du droit commun de la concurrence pour pratique anti-concurrentielle sur un marché de détail connexe au marché de gros sur lequel il détient une position dominante.

Conformément à la décision n° 2011-0483 de l'Autorité en date du 5 mai 2011<sup>20</sup> et aux décisions d'encadrement tarifaire précédentes, Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom tout comme de futurs nouveaux acteurs sur le marché de gros de la terminaison d'appel vocal, verront également leur tarif de terminaison d'appel être régulé sous la forme d'un plafond pluriannuel qu'ils ne pourront dépasser.

---

<sup>20</sup> Décision portant sur la définition de l'encadrement tarifaire des prestations de terminaison d'appel vocal mobile des opérateurs Orange France, SFR et Bouygues Telecom pour la période du 1<sup>er</sup> juillet 2011 au 31 décembre 2013

### 6.1.2 Modalités de l'encadrement sous forme d'une orientation vers les coûts du tarif de la prestation de terminaison d'appel vocal mobile

La directive 2002/19/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (directive « accès ») précise qu' « [u]n contrôle des prix peut se révéler nécessaire lorsque l'analyse d'un marché donné met en évidence un manque d'efficacité de la concurrence. Les autorités réglementaires nationales peuvent intervenir de manière relativement limitée, par exemple en imposant une obligation concernant la fixation de prix raisonnables pour la sélection de l'opérateur, comme le prévoit la directive 97/33/CE, ou de manière beaucoup plus contraignante, en obligeant, par exemple, les opérateurs à orienter les prix en fonction des coûts afin qu'ils soient entièrement justifiés lorsque la concurrence n'est pas suffisamment vive pour éviter la tarification excessive. » (considérant 20).

Le paragraphe 1<sup>er</sup> de l'article 13 de la directive « accès », modifiée par la directive 2009/140/CE précitée, prévoit que « [l]es autorités réglementaires nationales peuvent, conformément aux dispositions de l'article 8, imposer des obligations liées à la récupération des coûts et au contrôle des prix, y compris des obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts et des obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts, pour la fourniture de types particuliers d'interconnexion et/ou d'accès, lorsqu'une analyse du marché indique que l'opérateur concerné peut, en l'absence de concurrence efficace, maintenir des prix à un niveau excessivement élevé, ou comprimer les prix, au détriment des utilisateurs finals. Afin d'encourager l'opérateur à investir notamment dans les réseaux de prochaine génération, les autorités réglementaires nationales tiennent compte des investissements qu'il a réalisés, et lui permettent une rémunération raisonnable du capital adéquat engagé, compte tenu de tout risque spécifiquement lié à un nouveau projet d'investissement particulier ».

L'article L. 38 (I-4°) du CPCE prévoit ainsi que l'Autorité peut imposer « de ne pas pratiquer de tarifs excessifs ou d'éviction sur le marché en cause et pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants. »

Conformément à la décision n° 2010-1149 du 2 novembre 2010<sup>21</sup>, l'Autorité a notamment imposé, dans le cadre de son analyse de marché, une obligation de contrôle tarifaire sous la forme d'une obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts aux trois opérateurs de réseau mobile métropolitains alors commercialement actifs.

L'Autorité avait alors estimé cette modalité d'encadrement tarifaire proportionnée aux objectifs du II de l'article L. 32-1 du CPCE et en particulier à l'exercice « d'une concurrence effective et loyale », « au développement (...) de la compétitivité dans le secteur des communications électroniques » ou encore à « l'égalité des conditions de concurrence ». Elle avait noté par ailleurs

---

<sup>21</sup> Décision portant sur la détermination des marchés pertinents relatifs à la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles français en métropole et outre-mer, la désignation d'opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et les obligations imposées à ce titre pour la période 2011-2013

que la majorité des régulateurs de l'Union européenne imposent l'obligation d'orientation vers les coûts dans le cadre de la régulation du marché de la terminaison d'appel vocal mobile.

Enfin, dans cette même décision, l'Autorité avait précisé que l'entrée d'un nouvel acteur sur le marché de détail de la téléphonie mobile n'est pas de nature à modifier les raisonnements relatifs aux obligations tarifaires et notamment l'imposition d'une obligation d'orientation des tarifs vers les coûts visés par la présente analyse du marché de gros de la terminaison d'appel vocal à destination des numéros mobiles ouverts à l'interconnexion sur leur réseau.

Ainsi, Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom, tout comme de futurs nouveaux acteurs sur le marché de gros de la terminaison d'appel mobile vocal, verront également leur tarif de terminaison d'appel régulé en orientation vers les coûts.

### **6.1.3 L'obligation d'orientation vers les coûts est en référence aux coûts incrémentaux de long terme d'un opérateur générique efficace**

L'Autorité se fonde sur le II de l'article D. 311 du CPCE pour préciser la portée de l'obligation d'orientation vers les coûts imposée aux opérateurs. Elle définit ainsi les méthodes de recouvrement des coûts et de tarification, conformément à cet article :

*« Pour la mise en œuvre des obligations prévues au 4° de l'article L. 38, l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes précise, en tant que de besoin, les mécanismes de recouvrement des coûts, les méthodes de tarification et les méthodes de comptabilisation des coûts, qui peuvent être distinctes de celles appliquées par l'opérateur. »*

Dans ses décisions n° 2010-1149 et n° 2011-0483 susmentionnées, l'Autorité a détaillé les raisons pour lesquelles elle estime que la référence de coûts pertinents pour la terminaison d'appel est le coût incrémental de long terme d'un opérateur générique efficace, conformément à la recommandation de la Commission européenne du 7 mai 2009 susmentionnée.

L'Autorité invite donc les acteurs à se reporter aux passages correspondants dans ces deux décisions.

Ainsi, l'orientation vers les coûts de la terminaison d'appel Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom, tout comme pour de futurs nouveaux acteurs sur le marché de gros de la terminaison d'appel mobile vocal, se fera en référence aux coûts incrémentaux de long terme d'un opérateur générique efficace.

### **6.1.4 La prévisibilité pour le secteur**

L'importance d'une visibilité donnée au secteur à travers une prévisibilité des tarifs de cette prestation s'inscrit de manière pleinement cohérente avec les objectifs assignés à l'Autorité, notamment celui de veiller « 2° [à] l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques ; 3° [a]u développement de [...] l'investissement efficace notamment dans les infrastructures [...] » (article L. 32-1 du CPCE).

En outre, dans le cadre des précédents exercices d'analyse, les acteurs, les opérateurs mobiles et l'Autorité de la concurrence, ont souligné le caractère nécessaire de cette prévisibilité.

L'Autorité s'attache donc à donner le maximum de prévisibilité au secteur. En effet, dans le cadre de ce processus d'analyse des marchés, l'Autorité mènera deux consultations publiques avant d'adopter sa décision d'analyse de marché dans laquelle les plafonds tarifaires explicites de la terminaison d'appel vocal des opérateurs concernés seront définis, et ce pour une période allant jusqu'au 31 décembre 2013.

## 6.2 Critères spécifiques à la fixation du niveau de TAM de Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom

Comme on l'a vu précédemment, la terminaison d'appel mobile vocal de Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom sera fixée sous la forme d'un plafond tarifaire orienté vers les coûts en référence aux coûts incrémentaux de long terme d'un opérateur générique efficace.

L'Autorité rappelle que pour Orange France, SFR et Bouygues Telecom, le niveau cible sera atteint au 1<sup>er</sup> janvier 2013. Dans la phase transitoire menant à cette échéance, et ce en partant du 1<sup>er</sup> juillet 2011, l'Autorité a décidé, comme prévu dans la décision n° 2011-0483 susmentionnée, d'appliquer les trois paliers tarifaires suivants. Les trois opérateurs historiques métropolitains voient donc, pendant la phase de transition, leur plafond tarifaire fixé au-dessus du niveau des coûts incrémentaux de long terme.

DATE	1 <sup>ER</sup> JUILLET 2011	1 <sup>ER</sup> JANVIER 2012	1 <sup>ER</sup> JUILLET 2012	1 <sup>ER</sup> JANVIER 2013
NIVEAU DU PLAFOND TARIFAIRE	2c€/min + 2000€/BPN/an	1,5c€/min + 1500€/BPN/an	1c€/min + 1000€/BPN/an	0,8c€/min (BPN compris)

L'Autorité se doit donc de fixer, pour le présent cycle d'analyse de marché, des tarifs de terminaison d'appel pour Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom définis de manière proportionnée à ceux imposés à Orange France, SFR et Bouygues Telecom.

Pour ce faire, l'Autorité doit s'appuyer à la fois sur une comparaison des tarifs de terminaison d'appel mobile au niveau européen, sur la recommandation de la Commission européenne et sur la position commune que le GRE a adoptée le 28 mars 2008, dont les deux derniers points sont détaillés dans la section 1.2.

Il est à noter que cette recommandation prévoit que l'encadrement tarifaire de la terminaison d'appel mobile, fixé en référence aux coûts incrémentaux de long terme, doit par principe être symétrique. La fixation d'un tarif asymétrique peut néanmoins être acceptable à l'occasion d'une nouvelle entrée, mais relève d'une exception, dans des conditions précisées par l'article 10 cité dans la section 1.2.2.

Ainsi, conformément à la recommandation de la Commission européenne, il convient de s'interroger si, d'une part, il existe des obstacles sur le marché de détail qui entravent l'entrée sur le marché et

l'expansion, et, d'autre part, si les coûts incrémentaux unitaires de ces nouveaux acteurs sur le marché de gros de la terminaison d'appel mobile vocal sont plus élevés que ceux de l'opérateur modélisé.

Sur la base de la position commune du GRE (aujourd'hui remplacé par l'ORECE), il convient également de s'interroger si ces nouveaux acteurs subissent des déséquilibres de trafic amenant à des déficits financiers importants dans les soldes d'interconnexion.

### 6.2.1 Comparaison des tarifs de terminaison d'appel mobile au niveau européen

Les comparaisons à l'échelle européenne des niveaux de terminaison d'appel forment généralement un des éléments pertinents des exercices de tarifications menés par l'Autorité bien qu'il convienne de les mettre en perspective au regard de la situation des marchés mobile considérés (taille du marché, intensité concurrentielle, fluidité du marché, ...).

Il convient par ailleurs de séparer les comparaisons pour les nouveaux entrants 3G, équivalent de Free Mobile en France, et les comparaisons pour les *full-MVNO*.

L'Autorité s'est attachée à étudier la manière dont la régulation de ces deux types de nouveaux acteurs sur le marché de gros de terminaison d'appel vocal mobile a notamment été menée en Autriche, au Danemark, en Espagne, en Italie, au Royaume-Uni et en Suède.

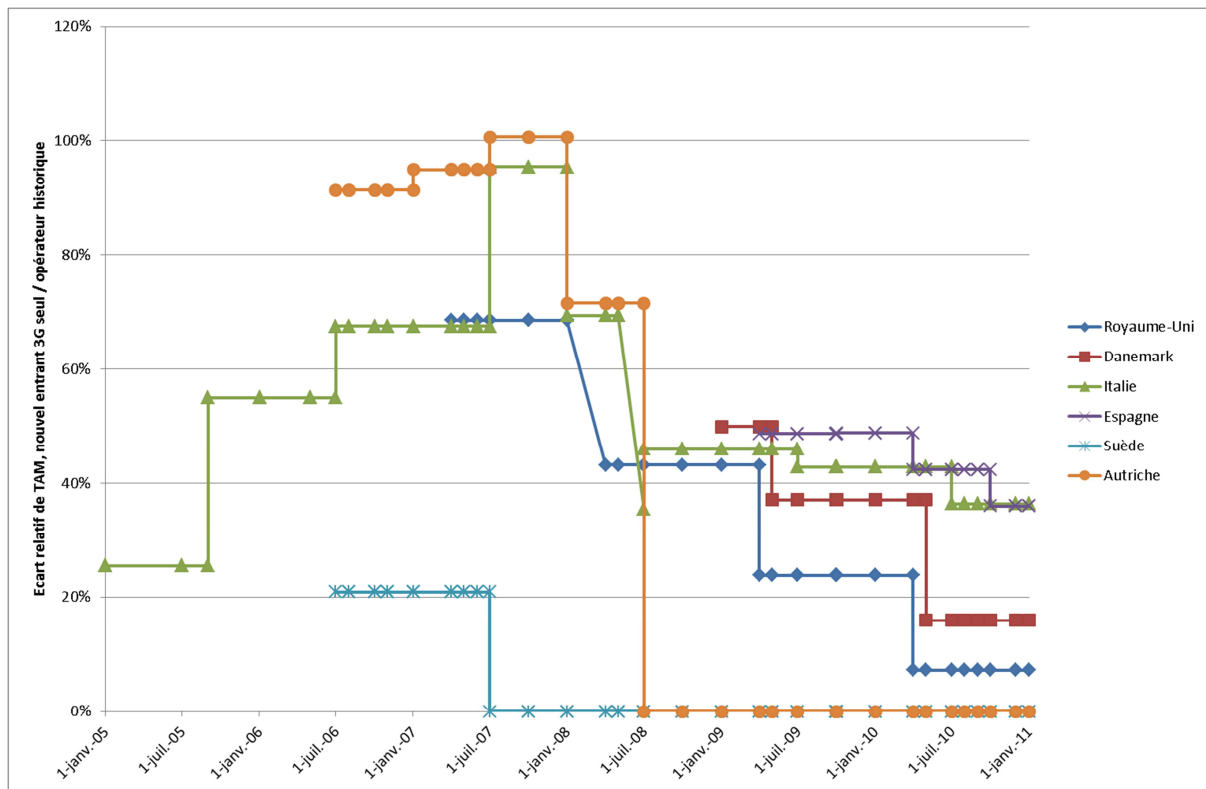
Concernant les nouveaux entrants 3G, il est à noter que dans chacun de ces pays, le nouvel entrant a ouvert commercialement son réseau entre 2003 et 2005, période à laquelle les réseaux 3G commençaient à peine à se lancer, soit plus de 7 ans avant Free Mobile, que le début de la régulation de son niveau de terminaison d'appel date majoritairement d'avant la Recommandation européenne du 7 mai 2009, donc que la référence de coûts pertinents était les coûts complets. Il en ressort que toutes les autorités de régulation nationales ont introduit une asymétrie en faveur de ces nouveaux entrants, et ce pour une durée allant de 2 ans à 6 ans selon les pays.

Le tableau suivant résume ces différents éléments.

Pays	Opérateur	Date de lancement commercial	Itinérance nationale	Date de début de la fixation de plafonds	Délai après entrée	Date de fin de l'asymétrie	Durée de l'asymétrie
Autriche	H3G	2003	OUI	NC	NC	2008	5 ans max
Danemark	H3G	2003	OUI	2009	5 ans	2011	2 ans
Espagne	Yoigo	2005	OUI	2009	4 ans	Indéterminée	3 ans min
Italie	H3G	2003	NC	2008	5 ans	2014	6 ans
Royaume-Uni	H3G	2003	OUI	2007	4 ans	2011	4 ans
Suède	H3G	2003	OUI	2004	1 an	2007	3 ans

En termes de niveau tarifaire, comme on peut le voir sur la figure 2, l'Autorité relève, qu'à sa connaissance, l'écart relatif de terminaison d'appel mobile entre celle du nouvel entrant 3G et celle des opérateurs historiques est très disparate selon les pays étudiés.





Sources : Comparaison européenne publiée par l'ORECE<sup>22</sup>

Figure 2 – Ecart relatif de terminaison d'appel mobile, nouvel entrant 3G seul/opérateur historique (01/2005 – 01/2011)

Concernant les *full-MVNO*, l'Autorité relève, qu'à sa connaissance, dans ces six mêmes pays, lorsque les autorités de régulation nationales ont été amenées à réguler le niveau de terminaison d'appel de ces acteurs, elles l'ont fait symétriquement à celui de leur opérateur hôte.

Néanmoins, il convient de préciser que dans certains de ces pays, le modèle *full-MVNO* a vu le jour dès 2005 ou 2006, qu'une régulation du marché du départ d'appel y a été menée et que par conséquent les marchés de gros de l'accès et du départ d'appel semblent y être plus dynamiques et concurrentiels en amoindrissant donc les éventuelles barrières à l'entrée sur le marché.

**Question 2. : L'Autorité invite les acteurs à lui faire part, le cas échéant, d'autres cas de régulation de la terminaison d'appel vocal mobile de nouveaux entrants qu'ils jugeraient pertinents, qu'il s'agisse d'opérateurs de réseau mobile ou de *full-MVNO*.**

<sup>22</sup> [http://erg.eu.int/documents/berec\\_docs/index\\_en.htm](http://erg.eu.int/documents/berec_docs/index_en.htm)

## 6.2.2 Obstacles sur le marché de détail qui entravent l'entrée sur le marché et l'expansion

Comme l'Autorité l'a relevé dans son rapport de juillet 2010 sur l'impact de l'article 17 de la loi du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au bénéfice des consommateurs, l'analyse de la situation du marché a permis de constater un maintien, voire une accentuation, de la fluidité limitée du marché mobile et des politiques fortes d'engagement et de réengagement.

L'Autorité avait relevé les faits suivants :

- une légère croissance du taux de résiliation sur le segment du post-payé, donc des clients engagés auprès de leur opérateur, qui se situait à 48% à fin 2009,
- la croissance du marché de la téléphonie mobile Grand Public s'orientait de plus en plus vers des contrats de type post-payé, représentant 65% à fin 2009,
- un manque de fluidité de ce segment du post-payé compte tenu de durées d'engagement longues, voire rigides, avec toujours de plus en plus de clients sous engagement :
  - les ventes brutes d'abonnements post-payés avec engagement représentant 98% des ventes brutes d'abonnement post-payées, parmi lesquelles 73% correspondaient à un engagement supérieur à 1 an,
  - un plus grand nombre de ventes d'offres post-payées avec engagement et, en particulier un engagement long, se traduit mécaniquement par une dégradation du parc d'abonnés libres d'engagement, qui ne représentait plus que 20% au début de l'année 2010. En conséquence, 80 % des abonnés post-payés étaient engagés auprès de leur opérateur mobile, principalement pour une durée supérieure à douze mois.

En analysant les données récoltées auprès des acteurs au cours de l'année 2010, l'Autorité relève notamment qu'entre début 2010 et la fin du premier trimestre 2011 :

- le taux de résiliation sur le segment du post-payé s'est maintenu entre 45% et 50% tout au long de l'année 2010, mais a connu une forte croissance au premier trimestre 2011 pour atteindre 57%, principalement dû à l'effet de l'augmentation de la TVA qui a été un temps répercutée par Orange France et SFR sur leurs clients en parc et qui leur a donc permis de résilier leur abonnement sans frais,
- le taux d'abonnements post-payés a augmenté de 2%, passant à 67,4%,
- le taux de ventes brutes d'abonnements post-payés avec engagement a baissé au premier trimestre 2011, pour atteindre 92%, mais avec une croissance de 8% des ventes avec engagement supérieur à 1 an, atteignant donc 81%,
- le taux d'abonnés post-payés engagés auprès de leur opérateur, principalement pour une durée supérieure à douze mois, a augmenté de 2%, passant donc à 82%.

Parallèlement à leurs offres avec durées d'engagement, la plupart des opérateurs ont mis en place des programmes de réengagement et de fidélisation des clients. L'ensemble de ces pratiques sont décrites en détail dans les propositions et recommandations visant à améliorer les offres faites aux consommateurs de services de communications électroniques et postales publiées par l'ARCEP en février 2011.

Dans ce même document, l'Autorité a estimé que l'avènement des offres multiservices (internet + téléphone fixe + télévision + téléphone mobile) risquerait d'entraîner une propagation réciproque des freins au changement d'opérateur entre les services *triple play* et mobile. Ainsi, même si les

offres multiservices présentent des avantages indéniables pour le consommateur, elles peuvent présenter des risques potentiels pour la concurrence en accentuant la rigidité du marché dans certaines circonstances.

Enfin, l'Autorité relève que le réseau de distribution est un des éléments clés dans la pénétration du marché mobile. En effet, le terminal jouant encore une part très importante dans le choix de leurs offres, même si des offres sans terminaux, dont la commercialisation peut se faire notamment par internet, ont été lancées depuis peu, les consommateurs ressentent le besoin de manipuler physiquement ce terminal avant achat. De ce fait, les acteurs qui ne disposeraient pas, ou très peu, de boutiques physiques pourraient être quelque peu pénalisés par rapport aux trois opérateurs historiques qui disposent de nombreux points de ventes physiques.

Au regard de l'ensemble de ces éléments, l'Autorité estime que ses conclusions de juillet 2010 restent toujours valable, à savoir que le marché post-payé reste peu fluide compte tenu de durées d'engagement longues, voire se rigidifie, avec toujours plus de clients sous engagement.

L'Autorité estime donc que la présence d'obstacles qui pourraient entraver l'entrée et l'expansion sur le marché mobile est avérée.

**Question 3. : L'Autorité souhaite savoir si les acteurs partagent l'interprétation de l'Autorité des éléments présentés ci-dessus sur les obstacles sur le marché de détail qui entravent l'entrée sur le marché et l'expansion.**

### 6.2.3 Déséquilibres de trafic

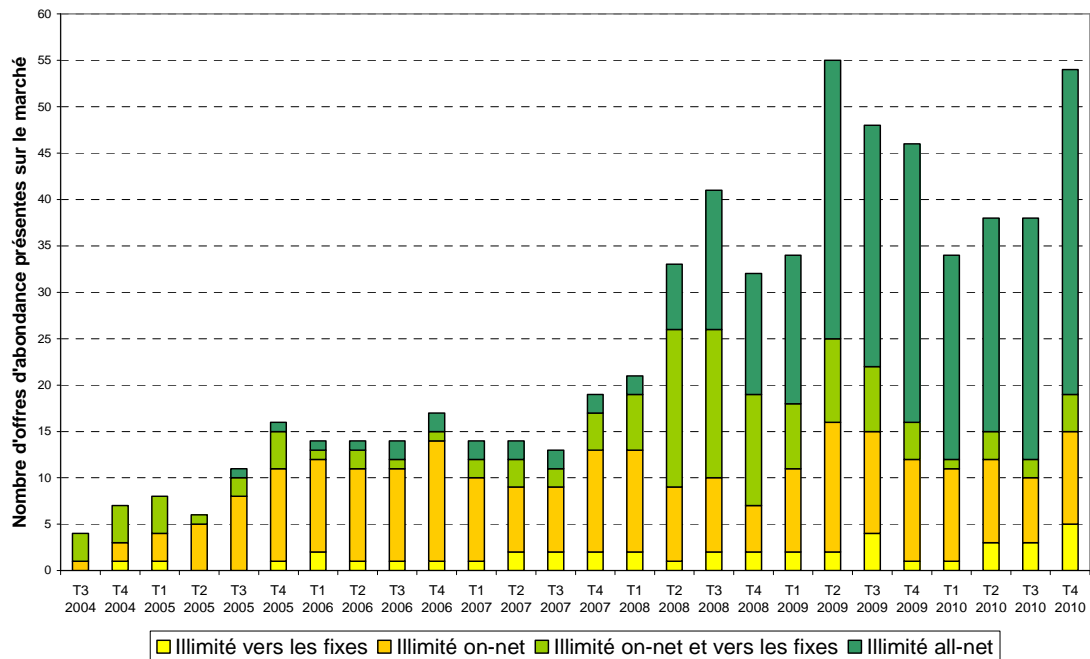
A titre de rappel, dans sa décision n° 2010-1149 précitée, l'Autorité avait considéré que, « *dans le cas d'un opérateur présentant des déséquilibres de trafic d'interconnexion, il est nécessaire de maintenir transitoirement, tant que les tarifs de terminaison d'appel ne sont pas aux coûts, une asymétrie du plafond tarifaire de cet opérateur. Cependant, dans la mesure où cela est compatible avec le principe de proportionnalité des baisses imposées à un opérateur, l'asymétrie fixée à cet égard ne devrait pas aboutir à une compensation totale de la contrevaletur monétaire des déséquilibres de trafic d'interconnexion en sa défaveur en raison de l'écart persistant entre tarifs et coûts de terminaison.*

*L'Autorité confirme en particulier qu'une telle différenciation tarifaire n'a pas vocation à perdurer, dès lors que les tarifs de terminaison d'appel seront alignés sur le concept de coûts pertinents et qu'ils n'induiront ainsi plus de biais concurrentiel artificiel sur le marché de détail au détriment des opérateurs à plus faibles parts de marché ».*

A ce stade de son analyse, l'Autorité ne peut donner de chiffre précis sur d'éventuels déséquilibres de trafic entrant sur sortant étant donné que ni Free Mobile, ni LycaMobile, ni Oméa Télécom, en tant que Full-MVNO, n'a commercialement ouvert de numéros à l'interconnexion sur leurs réseaux respectifs.

Cependant, l'Autorité relève que ce sont principalement les types d'offres commerciales qui vont entraîner ou non des déséquilibres de trafic.

Ainsi, comme l'Autorité l'a présenté dans sa décision n° 2010-0483 susmentionnée, le marché de détail de la téléphonie mobile a subi une évolution majeure avec la multiplication des gammes d'offres d'abondance. Ces offres, qui permettent de communiquer de façon illimitée pour un prix forfaitaire, se sont en effet fortement développées depuis leur apparition en 2004, et ce particulièrement au cours des trois dernières années comme le montre la figure 2.



Sources : Etude « Suivi des tarifs » pour le compte de l'ARCEP, sites internet des opérateurs, communiqués de presse, sites internet spécialisés (Limité aux offres grand public - Une gamme est comptée comme une seule offre)

Figure 3 – Evolution du nombre de formules d'abondance disponibles sur le marché de détail mobile métropolitain (T3 2004 – T4 2010)

De ce fait, un nouvel acteur se devra de suivre cette évolution en proposant des gammes d'offres d'abondance, et notamment des offres d'abondance *all-net* (vers tous les réseaux mobiles métropolitains) étant donné que, dans une phase de lancement de leur activité d'opérateur mobile, ils ne pourront faire bénéficier à leurs clients des « effets de club » dont disposent les trois opérateurs mobiles actifs.

Ainsi, en disposant d'offres voix d'abondance *all-net*, mécaniquement les clients sont incités à communiquer et devraient donc nettement plus appeler qu'être appelés. Dans le cas où l'opérateur offrant ce type d'offres et ne dispose, lors des premières années, que de peu de clients, les appels émis devraient principalement l'être à destination des clients des opérateurs concurrents, et non de ses propres clients, engendrant ainsi un fort volume d'appels sortant *off-net* (vers un abonné d'un autre réseau). En contrepartie, les opérateurs concurrents, bénéficiant d'un parc de clients plus important, peuvent eux jouer sur des « effets clubs » et n'ont ainsi pas le besoin de n'offrir que des offres d'abondance *all-net* mais peuvent également commercialiser des offres d'abondance *on-net* (appels illimités vers un autre abonné du même réseau) qui sont très attractives pour les clients, mais

par lesquelles les opérateurs concurrents ne recevront que très peu d'appels entrants *off-net*. Ces deux éléments combinés devraient donc tendre à créer des déséquilibres de trafic des appels entrants sur sortants pour les nouveaux acteurs.

Dans la mesure où les niveaux de terminaison d'appels des trois opérateurs métropolitains actifs ne sont pas au niveau des coûts, ces déséquilibres de trafic pourraient amener des déséquilibres financiers dans les soldes d'interconnexion.

**Question 4. : L'Autorité souhaite savoir si les acteurs partagent son analyse sur la présence d'éventuels déséquilibres de trafic.**

#### **6.2.4 Niveau du coût incrémental de la terminaison d'appel vocal de Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom**

Au vu de la recommandation de la Commission européenne, il convient de s'interroger sur le niveau des coûts incrémentaux unitaires de Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom, en tant que nouveaux acteurs sur le marché de gros de la terminaison d'appel mobile vocal, afin de vérifier s'il est plus élevé que celui de l'opérateur générique efficace modélisé. Dans cette démarche, l'Autorité s'attache à évaluer les facteurs pouvant écarter le niveau de coût incrémental de ces deux acteurs du niveau générique, au regard des principes de pertinence et d'efficacité qui guident son action en matière d'analyse des coûts.

Free Mobile, lors des premières années de son activité commerciale, LycaMobile et Oméa Télécom, de manière pérenne, ont recours à un contrat d'accès au réseau d'un autre opérateur mobile afin de fournir leurs services à leurs clients de détail. Comme vu au 1.1.2, il s'agit de l'opérateur Orange France, dans le cas de Free Mobile, de Bouygues Telecom, dans le cas de LycaMobile, et de SFR, dans le cas d'Oméa Télécom. En terminant un appel vers un de ses clients, dont le numéro est ouvert à l'interconnexion sur son réseau, Free Mobile aura ainsi *parfois* recours à la boucle locale radio d'Orange France, dans des proportions qui devraient s'amenuiser au fil du temps. En terminant un appel vers un de ses clients, dont le numéro est ouvert à l'interconnexion sur son réseau, LycaMobile et Oméa Télécom auront *systématiquement* recours à la boucle locale radio de leur opérateur hôte (respectivement Bouygues Telecom et SFR), de manière pérenne.

Les conditions de ces contrats d'accès, et notamment tarifaires, ont donc un impact sur l'économie globale du service de terminaison d'appel vocal fourni sur leurs marchés de gros respectifs par Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom.

Toutefois, il faut souligner que ces conditions contractuelles sont négociées commercialement par ces deux opérateurs avec leurs opérateurs hôtes ou d'itinérance respectifs. Ainsi, le coût incrémental de la terminaison d'appel fournie en ayant recours aux services de ces opérateurs dépend, entre autre, des niveaux tarifaires et de la structure tarifaire résultant de la négociation commerciale. En fonction de ces éléments, et en particulier en fonction de la répartition entre tarification forfaitaire et tarification à la minute de l'accès, la prestation de terminaison d'appel vocal fournie en ayant

recours à cet accès pourra ainsi correspondre à un coût incrémental très variable, pouvant même tendre dans certains cas de répartition vers zéro.

L'Autorité note en outre que ces contrats peuvent être sujets à renégociation et donc évoluer dans le temps. De telles renégociations pourraient notamment être la conséquence des encadrements tarifaires réglementaires.

**Question 5. : L'Autorité invite les acteurs à lui indiquer et justifier précisément quels sont, selon eux, les éléments de coûts à prendre en compte dans le calcul du coût incrémental des terminaisons d'appel mobile de Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom en vue de la fixation de leur niveau de terminaison d'appel.**

## 6.3 Mise en œuvre de l'obligation

### 6.3.1 Horizon temporel de l'encadrement tarifaire

Conformément à la section 1.3.1, l'horizon temporel de l'encadrement tarifaire de la terminaison d'appel vocal de Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom sera aligné sur l'échéance de la décision d'analyse des marchés déjà en vigueur pour Bouygues Telecom, Orange France et SFR, qui prend fin au 31 décembre 2013.

### 6.3.2 Les référentiels de coûts utilisés par l'Autorité

*Comparaison des tarifs de terminaison d'appel mobile publiée par l'Organe des régulateurs européens des communications électroniques*

Les comparaisons à l'échelle européenne des niveaux de terminaison d'appel forment généralement un des éléments pertinents des exercices de tarification menés par l'Autorité, bien qu'il convienne de les mettre en perspective de certaines spécificités nationales. Ces comparaisons incluent notamment les éléments publiés par l'Organe des régulateurs européens des communications électroniques (ORECE).

L'Autorité a détaillé dans sa décision n° 2010-1149 les raisons pour lesquelles elle estime que cette comparaison internationale des tarifs de terminaison d'appel ne donne qu'indirectement des informations sur les coûts, ne peut apporter dans la phase de transition actuelle qu'un éclairage très partiel sur les coûts incrémentaux d'un opérateur de réseau mobile français et apporte principalement des éléments de contexte sur l'évolution générale des tarifs de terminaison d'appel en Europe. La position de l'Autorité quant à cette comparaison n'ayant pas évolué, elle renvoie à cette décision pour davantage de détails.

*Les états de comptabilisation des coûts et de revenus audités élaborés selon le référentiel de comptabilité réglementaire spécifié par l'Autorité*

Les états de comptabilisation des coûts et de revenus audités élaborés selon le référentiel réglementaire constituent une référence de coûts fiable, au regard notamment de leur source, i.e. la

comptabilité sociale de l'entreprise soumise au contrôle des commissaires aux comptes de l'entreprise. En outre, conformément aux dispositions des articles L. 38 (notamment le 5° du I) et D. 312 du CPCE, les comptes produits au titre des obligations comptables et les systèmes de comptabilisation des coûts sont audités annuellement par des organismes indépendants désignés par l'Autorité.

La comptabilité réglementaire apporte un éclairage important sur la modélisation des coûts d'un opérateur efficace. Ces données permettent notamment le calibrage des grandes masses de coûts en sortie du modèle technico-économique afin d'en assurer la robustesse.

Au regard des obligations de restitution comptable de Free Mobile, établies au 5.5.1 et conformément à la décision n° 2010-0200, les premiers éléments de coûts concernant cet opérateur devraient être restitués en juin 2012. Ces informations seront notamment utiles aux travaux de préparation du prochain cycle de régulation. En effet, l'obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants (cf. 6.1.3) est mise en œuvre, conformément à la Recommandation européenne précitée, en référence aux coûts d'un opérateur générique, référence qui a déjà été définie par la décision de l'Autorité n° 2011-0483 jusqu'au 31 décembre 2013.

#### *Le modèle technico-économique des coûts d'un réseau mobile*

L'Autorité dispose depuis 2007 d'un modèle technico-économique des coûts de réseau d'un opérateur mobile métropolitain. Ce modèle a été mis à jour au cours de l'année 2010, tant en ce qui concerne sa structure que son paramétrage, afin d'évaluer le coût incrémental réseau des prestations de terminaison d'appel vocal mobile pour un opérateur générique efficace.

Ces éléments ont notamment permis de conclure que 0,8 c€/min représente un niveau cible raisonnable en référence aux coûts incrémentaux de long terme de terminaison d'appel vocal mobile pour un opérateur générique efficace sur la période allant du 1<sup>er</sup> juillet 2011 au 31 décembre 2013.

Au regard de la recommandation de la Commission européenne et notamment pour les raisons exposées ci-avant dans la section 6.1, ce niveau cible de référence apparaît comme pertinent également pour les opérateurs Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom.

### **6.3.3 L'encadrement tarifaire pour Free Mobile**

Sur la base de ses futures analyses ainsi que des réponses à la présente consultation publique, l'Autorité complétera la présente partie. L'Autorité rappelle qu'une seconde consultation publique, au cours de laquelle les niveaux de l'encadrement tarifaire seront présentés, aura lieu ultérieurement.

### **6.3.4 L'encadrement tarifaire pour LycaMobile**

Sur la base de ses futures analyses ainsi que des réponses à la présente consultation publique, l'Autorité complétera la présente partie. L'Autorité rappelle qu'une seconde consultation publique, au cours de laquelle les niveaux de l'encadrement tarifaire seront présentés, aura lieu ultérieurement.

### **6.3.5 L'encadrement tarifaire pour Oméa Télécom**

Sur la base de ses futures analyses ainsi que des réponses à la présente consultation publique, l'Autorité complétera la présente partie. L'Autorité rappelle qu'une seconde consultation publique, au cours de laquelle les niveaux de l'encadrement tarifaire seront présentés, aura lieu ultérieurement.