



Réponse à la Consultation sur l'Analyse  
des marchés de gros de la terminaison  
d'appel vocal mobile de Free Mobile,  
Lyca Mobile et Omea Telecom

A l'attention de M. Philippe Distler  
Directeur Général  
ARCEP  
7, square Max Hymans  
75730 Paris Cedex 15

PAR EMAIL: [couts.mobiles@arcep.fr](mailto:couts.mobiles@arcep.fr)

10 octobre 2011

Monsieur,

Lycamobile SARL est heureux d'avoir l'occasion de répondre à la consultation ARCEP sur l'Analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal mobile du 8 septembre au 10 octobre 2011 (consultation).

Certaines informations figurant dans la réponse sont confidentielles du point de vue commercial et concurrentiel. Lycamobile a préparé deux versions de sa réponse donc, et demande à l'Autorité de ne divulguer publiquement que la version non confidentielle de la réponse de Lycamobile.

Lycamobile commente dans le document suivant la consultation de l'ARCEP, en particulier les cinq questions spécifiées dans la consultation.

Veuillez agréer, Monsieur, l'expression de nos salutations les meilleures

Christopher Tooley  
Gérant

# **Réponse de la Société Lycamobile SARL à la Consultation sur l'Analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal mobile de Free Mobile, Lyca Mobile et Omea Telecom du 8 septembre au 10 octobre 2011**

## **Introduction**

Lycamobile est un opérateur international important dans le marché de la téléphonie mobile et des cartes prépayées sur les marchés dits ethniques. Nos activités de téléphonie mobile sont présents sur douze pays actuellement, desservant plus de cinq millions de clients. Sur ces marchés, onze sont situés en Europe et dans dix de ces pays, Lycamobile opère en tant que full-MVNO.

Lycamobile a lancé son service mobile en France en Juillet 2011. Il actuellement des bureaux dans 14 villes en France et y-emploie environ 500 collaborateurs (voir l'annexe, diapositive 3).

## **Résumé**

- Lycamobile, en tant que full-MVNO, subit des coûts plus important qu'un opérateur mobile (MNO) pour la terminaison d'appels sur son propre réseau : Il lui est nécessaire de payer une redevance de prestation d'accès à son MNO hôte, qui compense pour le MNO le coût total de son réseau d'accès radio ainsi que la marge commerciale; de plus, Lycamobile doit construire et exploiter son propre coeur de réseau et ses infrastructures de transmission.
- Lycamobile subit des barrières à l'entrée sur le marché de détail et des déséquilibres du trafic préjudiciables en raison de son statut de nouvel entrant.
- L'expérience de Lycamobile en tant que full-MVNO en Europe montre qu'une TA mobile asymétrique pour les full-MVNO est attribuée ou autorisée par la réglementation dans au

moins trois pays, et est autorisé en vertu de ne pas être réglementée dans au moins deux pays.

**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.**

Lycamobile n'a aucun commentaire à faire sur cette question.

**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.**

Dans l'expérience de Lycamobile comme opérateur de téléphonie mobile en Europe, la plupart des pays ont autorisé une TA mobile asymétrique aux nouveaux MNO ; et ont, de plus, laissé non réglementés les TA mobiles des full-MVNO. Parmi les pays qui ont décidé de réglementer la TA mobile des full-MVNO, certains ont réglementé les TA mobiles au niveau symétrique de la TA des MNO hôtes (Allemagne, Espagne, Pays bas, Belgique); d'autres ont régulé à un taux asymétrique ou autorisé l'option d'une TA asymétrique (Norvège, Danemark, Royaume-Uni).

#### *Royaume-Uni*

Depuis 2007, l'Ofcom a réglementé les TA mobiles des MNO, autorisant un taux asymétrique à H3G, le MNO lancé le plus récemment. Les full-MVNO n'étaient pas réglementés et libres de fixer leurs propres tarifs de terminaison mobile. A partir d'avril 2011, les full-MVNO ont été soumis à une réglementation. L'exigence réglementaire précise pour un full-MVNO est de définir des TA mobiles «justes et raisonnables», dans l'attente qu'ils soient au même niveau que les quatre opérateurs de réseau mobile, sauf si un niveau supérieur peut être justifié, par exemple sur la base de preuves de coûts.

## Irlande

Comme pour le Royaume-Uni, des TA mobiles asymétriques sont fixés pour les MNO ; et les TA mobiles des full-MVNO ne sont pas réglementées - par exemple, Tesco Mobile établit actuellement ses MTR à € 0,1379 / minute. Lycamobile doit son réseau en Irlande de façon imminente et fixera sa TA mobile proche du taux de TA de Tesco Mobile. ComReg est actuellement en consultation sur l'inclusion des full-MVNO au sein du « glidepath » (paliers tarifaires transitoires), mais on ne sait pas si ce sera sur la base de taux de TA symétriques ou asymétriques.

	2010			2011			2012			2013
Opérateur	1 Jan	1 Avr	1 Oct	1 Jan	1 Avr	1 Oct	1 Jan	1 Avr	1 Oct	1 Jan
Vodafone		7,8			7,0			5,0		
O2		7,8			7,0			5,0		
Meteor		9,4	8,8		7,9	7,5		5,6	5,0	
H3GI	12,43			10,85			8,75			5,0

## Norvège

TNP a mis en place des MTR asymétriques, au moins depuis 2008, pour les opérateurs de réseaux mobiles MNO nouveaux entrants et les full-MVNO (voir ci-dessous - Tele2 et Network Norway sont les MNO, Ventelo et Barablu sont des full-MVNO). Lycamobile, réglementé depuis 2011 et le taux de TA asymétrique de Ventelo sont listés ci-dessous.

<i>Couronne norvégienne</i>	<b>1.7.08– 30.6.09</b>	<b>1.7.09– 30.6.10</b>	<b>1.7.10– 31.12.10</b>	<b>1.1.1– 30.6.11</b>	<b>1.7.11– 31.12.11</b>	<b>1.1.12– 30.6.12</b>	<b>1.7.12– 31.12.12</b>	<b>1.1.13– 31.12.13</b>
<b>Telenor</b>	0,60	0,50	0,45	0,50	0,30	0,30	0,30	0,25
<b>NetCom</b>	0,60	0,50	0,45	0,50	0,30	0,30	0,30	0,25
<b>Tele2</b>	1,00	1,00	1,00	0,90	0,50	0,40	0,30	0,25
<b>Network Norway</b>	1,00	1,00	1,00	0,90	0,70	0,50	0,40	0,25
<b>TDC</b>	1,00	0,90	0,90	0,75	0,50	0,40	0,30	0,25
<b>Ventelo</b>	1,00	0,90	0,90	0,75	0,50	0,40	0,30	0,25
<b>Barablu</b>	1,00	0,90	0,90					

## Danemark

Danemark - semblable à la Norvège - fixe les tarifs asymétriques pour les MNO nouveaux entrants et les full-MVNO, comme ci-dessous.

<i>Couronne danoise</i>	<b>Jusqu'au 30.4.10</b>	<b>Jusqu'au 31.12.10</b>	<b>A partir du 1.5.12</b>
<b>TDC</b>	0,54	0,43	Tous 0,36
<b>H3G</b>	0,74	0,51	
<b>Telia</b>	0,54	0,51	
<b>Telenor</b>	0,54	0,43	
<b>Lycamobile</b>	0,74	0,51	

## Espagne

L'Espagne permet un meilleur alignement sur les paliers descendants à Xfera, un MNO nouvel entrant ; mais les full-MVNO appliquent un taux réciproque à leurs MNO hôte.

<b>Opérateur</b>	<b>TA mobile (€/minute)</b>				
	<b>depuis le 16 Octobre 2009 au 15 Avril 2010</b>	<b>depuis le 16 Avril 2010 au 15 Octobre 2010</b>	<b>depuis le 16 Octobre 2010 au 15 avril 2011</b>	<b>depuis le 16 avril 2011 au 15 Octobre 2011</b>	<b>depuis le 16 Octobre 2011 au 15 Avril 2012</b>
<b>TME, Vodafone, Orange et full MVNOs</b>	0,061270	0,055074	0,049505	0,044500	0,040000
<b>Xfera</b>	0,091182	0,078372	0,067361	0,057898	0,049764

**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.**

Lycamobile note que l'Autorité identifie certaines tendances du marché qui ont augmenté la rigidité du marché du mobile : par exemple, la prévalence croissante de contrats post-payés de longue durée ; les offres, triple ou quadruple-play et des mesures de fidélisation de la clientèle en général ; et l'importance continue pour les usagers, du réseau de distribution physique afin de faciliter leur décision d'achat.

Lycamobile offre de carte SIM prépayée seule, à prix compétitif. Lycamobile ne propose pas une offre post-payée, ni aucun package regroupant des services mobiles et non mobiles. Lycamobile ne possède pas de magasins de détail, s'appuyant plutôt sur la distribution dans des points de ventes indépendants, généralement petits détaillants indépendants situés dans les zones proches de ses clients et clients potentiels.

Nous sommes d'accord avec l'Autorité sur le fait que Lycamobile est soumis à des barrières à l'entrée sur le marché de détail.

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

Lycamobile est d'accord avec l'Autorité sur la présence de déséquilibres de trafic.

Il est admis que les petits opérateurs, qu'il soit MNO ou MVNO, subissent inévitablement un pourcentage plus élevé d'appels sortants off-net de la part de leurs clients que ce qui est vécu par un grand opérateur. Cela est dû à l'absence d'une base de clients importante en début d'activité et donc d'une proportion initiale plus faible d'appels on-net ; et la nécessité pour un nouvel entrant d'offrir des tarifs d'appels off-net compétitifs afin d'attirer les clients dans un marché saturé, ce qui par conséquence attire plus d'utilisateurs off-net ayant une propension à faire plus d'appels sortants qu'ils ne reçoivent d'appels entrants. Cela implique qu'un petit opérateur subira davantage d'engagements nets de paiement de TA mobile qu'un grand opérateur.

**Confidentiel : Paragraphe supprimé**

**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 Omea Telecom en vue de la fixation de leur niveau de terminaison d'appel.**

En tant que full-MVNO, Lycamobile a une structure de coûts différente de celle d'un MNO.

Le coût clé associés à la terminaison de gros d'appels vocaux sur le réseau Lycamobile est la redevance pour prestation d'accès par-minute («redevance MT ») payable par Lycamobile à son MNO hôte, Bouygues Telecom, pour tous les appels entrants des clients Lycamobile, énoncées dans l'accord de roaming national entre les deux parties. Ce fait est reconnu par le schéma de l'Arcep pour les services de terminaison mobile fournis par un full-MVNO (Annexe, diapositive 5)

La redevance MT dans un accord de roaming national full-MVNO rémunère typiquement le réseau radio d'accès du MNO plus sa marge commerciale. La redevance MT est un coût incrémental évitable de la terminaison de gros fournie par Lycamobile (et par « évitable », nous nous Le MT est une sauvegarde incrémentielle, les coûts évitables du service de terminaison de gros fournis par Lycamobile (et par «évitable», nous entendons au sens de la recommandation de l'UE en date du 7 mai 2009, la signification que la redevance MT ne seraient pas engagée si le service de terminaison n'était plus offert par Lycamobile).

#### **Confidentiel : Modèle de calcul de la redevance MT Lycamobile-Bouygues Telecom**

#### **Confidentiel : Paragraphe supprimé**

Le second type de coûts significatif supportés par Lycamobile afin de fournir son service de terminaison de gros est le coût de la prestation capacité supplémentaire de terminaison d'appel sur son propre coeur de réseau et ses infrastructures de transmission.

Par exemple, en tant que full-MVNO, Lycamobile opère son propre autocommutateur mobile, son HLR, ses points de transit et plateformes de réseau intelligent (IN) pour les services prépayés. Lycamobile opère deux points dédiés à l'interconnexion au réseau de Bouygues Telecom en France et les liaisons de transmission connexes.

Les recherche d'Analysys Mason suggèrent que les coûts de réseau MVNO pour terminer un appel sont de 17% de celui du MNO à l'égard des éléments capex et 33% à l'égard des éléments opex. Comme un calcul approché, nous avons supposé que les coûts du coeur de réseau nécessaires à la terminaison d'un appel correspondent 30% des coûts du réseau d'accès radio. Ceci peut être une sous-hypothèse, par exemple: l'UE dans sa recommandation du 7 mai 2009 a suggéré que la répartition des coûts de terminaison pour un MNO était de 40% pour les coûts du réseau d'accès radio et 35% pour les autres coûts de réseau, soit près de la parité entre les coûts du réseau d'accès radio et les autres coûts de réseau.

**Confidentiel : Paragraphe supprimé**

La combinaison de ces deux composantes du coût de base pour le service de terminaison Lycamobile est indiquée dans l'Annexe, diapositive 3.

Le résultat est que les coûts de terminaison d'appel Lycamobile sont plus élevés que ceux de l'opérateur mobile MNO et ne peuvent pas être recouverts par les paliers de TA régulée actuellement applicables aux opérateurs mobiles MNO.