

Réponse de NRJ mobile à la consultation publique de l'ARCEP-
**Analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal mobile de Free Mobile,
LycaMobile et Oméa Télécom**

Date limite de réponse à l'ARCEP : 10 octobre 2011, 17h00

Diffusion : ARCEP, réponse publique

Synthèse

NRJ Mobile estime que les Full-MVNOs ne peuvent librement fixer un tarif de terminaison d'appel significativement supérieur au tarif des opérateurs mobiles historiques, qui exercent un réel contre-pouvoir d'acheteurs. L'absence d'une différenciation tarifaire significative, conjuguée à la faiblesse du trafic vers les clients des Full-MVNOs à leur lancement commercial, amoindrit fortement les risques de distorsion concurrentielle sur les marchés de détail en l'absence d'une régulation ex-ante de la terminaison d'appel sur les réseaux respectifs de ces opérateurs.

Si une telle régulation ex-ante devait néanmoins être mise en œuvre dès le lancement commercial des Full-MVNOs, NRJ Mobile s'exprime ici principalement sur les modalités de l'obligation de contrôle tarifaire qui en résulterait.

NRJ Mobile note que la fixation de plafonds tarifaires de terminaison d'appel asymétriques relève d'une exception, soumise à conditions.

NRJ Mobile constate que ces conditions sont pleinement remplies pour les Full-MVNOs et considère dès lors qu'il convient de fixer pour ces opérateurs un encadrement tarifaire asymétrique à titre transitoire et de façon exceptionnelle.

Tout d'abord, les comparaisons européennes montrent que plusieurs régulateurs ont mis en œuvre une régulation asymétrique de la terminaison d'appel des Full-MVNOs, sous la forme d'une obligation de non-excessivité des tarifs, se traduisant par des asymétries tarifaires transitoires.

De plus, les Full-MVNOs subissent ou subiront à leur lancement des déséquilibres de trafic vis-à-vis des opérateurs mobiles tiers et seront financièrement pénalisés par la phase de transition actuelle des tarifs de terminaison d'appel d'Orange France, SFR et Bouygues Telecom vers le niveau des coûts incrémentaux. Il convient donc de compenser partiellement en 2012 ce déséquilibre financier par une asymétrie tarifaire de terminaison d'appel.

Par ailleurs, les Full-MVNOs sont des nouveaux entrants sur le marché de détail français, un marché caractérisé par des obstacles à l'entrée et à l'expansion. Ils supportent de plus des coûts incrémentaux de terminaison d'appel plus élevés qu'un opérateur générique efficace.

Ces coûts incrémentaux reposent majoritairement sur les conditions financières du contrat d'accès négociées avec leur opérateur hôte pour l'acheminement du trafic entrant. NRJ Mobile attire l'attention de l'Autorité sur le caractère non régulé de cette prestation sous-jacente et sur la faible marge de négociation des Full-MVNOs sur le tarif correspondant. L'encadrement tarifaire de la terminaison d'appel des Full-MVNOs doit tenir le plus grand compte de cette dimension et ne doit en aucun cas aboutir à une perte financière sèche du Full-MVNO à chaque minute entrante vers ses clients. Un tel scénario reviendrait à sérieusement remettre en question la pertinence du modèle économique du Full-MVNO,

alors qu'il a été plébiscité par l'Autorité comme un moyen de renforcer la capacité d'animation concurrentielle et d'innovation des MVNOs, au bénéfice des consommateurs.

Il apparaît enfin essentiel à NRJ Mobile d'adopter une régulation de la terminaison d'appel cohérente pour l'ensemble des nouveaux entrants. En effet, le scénario consistant à fixer un plafond tarifaire de terminaison d'appel asymétrique pour Free Mobile tout en alignant le tarif de terminaison d'appel des Full-MVNOs sur celui de leur opérateur hôte entraînerait une distorsion de concurrence majeure sur le marché de détail entre nouveaux entrants, très préjudiciable au développement des Full-MVNOs.

I- Régulation de la terminaison d'appel des Full-MVNOs

NRJ Mobile n'a pas de commentaires sur la définition des marchés de gros de la terminaison d'appel vers les réseaux de LycaMobile et Oméa Télécom.

L'examen de la puissance de ces opérateurs sur ces marchés doit néanmoins être nuancé. NRJ Mobile considère que les Full-MVNOs font face à de réels contre-pouvoirs d'acheteurs exercés par les opérateurs mobiles tiers. Outre le risque que leurs numéros soient exclus des offres de détail illimitées du marché, les Full-MVNOs font face au risque de dépôt d'un règlement de différend devant l'ARCEP par un acheteur sur leur tarif de terminaison d'appel. Dès lors, les Full-MVNOs ne peuvent fixer un tarif de terminaison d'appel significativement plus élevé que les tarifs des opérateurs mobiles en place et régulés.

L'absence d'une différenciation tarifaire significative, conjuguée à la faiblesse du trafic entrant sur le réseau des Full-MVNOs à leur lancement, amoindrit également les possibles effets distorsifs sur le marché de détail d'une absence de régulation ex-ante de la terminaison d'appel des Full-MVNOs.

Si l'Autorité considère néanmoins qu'une telle régulation doit être mise en place dès le lancement des Full-MVNOs, NRJ Mobile estime pertinent et raisonnable d'imposer les mêmes obligations non-tarifaires aux Full-MVNOs qu'aux opérateurs de réseaux, à l'exception de l'obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts qui ne serait effectivement pas proportionnée pour les Full-MVNOs.

En revanche, compte-tenu de la faiblesse des risques de distorsion concurrentielle sur le marché de détail induits par le tarif de terminaison d'appel de ces nouveaux entrants, il ne semble pas adapté ni proportionné d'imposer à ces opérateurs une obligation d'orientation des tarifs de terminaison d'appel vers les coûts. NRJ Mobile relève que la majorité des régulateurs européens ont considéré qu'une obligation de tarifs non excessifs était proportionnée pour les Full-MVNOs.¹

NRJ Mobile s'attache néanmoins dans sa réponse à l'évaluation des critères aboutissant à la fixation de plafonds tarifaires. NRJ Mobile considère que, dans le cas des Full-MVNOs, les conditions permettant de fixer, à titre exceptionnel et de façon transitoire, un plafond tarifaire asymétrique de terminaison d'appel sont pleinement réunies.

Ces éléments d'analyse, rappelés ci-dessous, sont développés dans la suite du document:

- Comparaisons européennes
- Existence de déséquilibres de trafic subis par les Full-MVNO dans un contexte de non-alignement des terminaisons d'appel sur les coûts incrémentaux en 2012
- Coûts incrémentaux de terminaison d'appel supérieurs à un opérateur générique efficace, en présence d'obstacles à l'entrée et au développement sur le marché de détail

¹ Cf. Annexe du présent document

1.1. **Comparaisons européennes**

L'Autorité relève dans la consultation publique qu'à sa connaissance, aucune autorité de régulation nationale parmi les 6 pays étudiés (Autriche, Danemark, Espagne, Italie, Royaume-Uni et Suède) n'a régulé le cas échéant le niveau de terminaison d'appel des Full-MVNOs de façon asymétrique à celui de leur opérateur hôte.

NRJ Mobile estime que ces comparaisons européennes méritent d'être précisées, complétées et en partie corrigées.

L'Autriche, l'Espagne, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède ont effectivement mis en place une régulation symétrique des terminaisons d'appel des Full-MVNOs.

Il convient de noter cependant que cette régulation est intervenue plusieurs années après le lancement commercial des Full-MVNOs. Certains d'entre eux ont donc pu facturer pendant une période initiale une terminaison d'appel plus élevée que celle de leur opérateur hôte.

Par ailleurs, les modalités du contrôle tarifaire mis en place sur la terminaison d'appel des Full-MVNOs diffère d'un pays à l'autre : 3 régulateurs sur 5 (Espagne, Royaume-Uni, Suède) n'ont ainsi pas défini un encadrement explicite des tarifs mais ont soumis les Full-MVNOs à une obligation de tarifs raisonnables, le respect de cette obligation étant apprécié en règlement de différend.

D'autre part, et comme souligné par l'ARCEP, cette régulation symétrique est intervenue notamment dans des pays où le marché de gros de l'accès et du départ d'appel mobile est régulé, ce qui lève des contraintes pour ces Full-MVNOs en comparaison des Full-MVNOs français.

En revanche, contrairement à ce qu'affirmé, le Danemark a régulé la terminaison d'appel des Full-MVNOs de façon asymétrique, en imposant à Barablu en 2008 une obligation de tarifs raisonnables se traduisant par un niveau d'asymétrie de 48% par rapport au tarif de son opérateur hôte. Une régulation similaire avait été mise en œuvre pour Tele2 en 2005.

Outre le Danemark, la Finlande et la Norvège ont soumis les Full-MVNOs à une obligation de tarifs raisonnables, permettant une asymétrie tarifaire de 33% à 93% en Norvège au début de la régulation de ces acteurs. Les décisions correspondantes ont été prises en 2008 en Finlande et entre 2005 et 2011 en Norvège.

Le régulateur norvégien a notamment considéré qu'en l'absence d'une concurrence effective sur le marché de l'accès et du départ d'appel mobile, la régulation ne devait pas faire davantage obstacle au développement des nouveaux opérateurs et que de la souplesse était nécessaire transitoirement. NPT a également fait valoir la faiblesse du trafic vers les réseaux des Full-MVNOs au lancement.

Les Full-MVNOs danois, finlandais et norvégiens ont ainsi pu facturer des tarifs de terminaison d'appel supérieurs à ceux de leur opérateur hôte pendant une période de transition de plusieurs années.

Le tableau en Annexe détaille ces différents éléments.

NRJ Mobile invite l'ARCEP à tenir compte de ces nouveaux éléments de comparaison européenne.

1.2. Existence de déséquilibres de trafic subis par les Full-MVNOs dans un contexte de non-alignement des tarifs de terminaison d'appel sur les coûts incrémentaux en 2012

NRJ Mobile partage l'analyse de l'ARCEP et considère que les Full-MVNOs subiront des déséquilibres de trafic vis-à-vis des opérateurs mobiles tiers. Dans la phase de transition des tarifs de terminaison d'appel d'Orange France, SFR et Bouygues Telecom vers le niveau de coûts incrémentaux, qui perdure en 2012, ces déséquilibres pénaliseront financièrement les Full-MVNOs et doivent être compensés partiellement par une asymétrie tarifaire.

En ce qui le concerne, NRJ Mobile note actuellement que le trafic mobile à mobile de ses clients en mode MVNO Light est fortement déséquilibré :

- Le rapport entrant/sortant du trafic mobile à mobile des clients NRJ Mobile hébergés sur le réseau Orange est de l'ordre de [NDA].
- Le rapport entrant/sortant du trafic mobile à mobile des clients NRJ Mobile hébergés sur le réseau SFR est de l'ordre de [NDA].

Ces déséquilibres devraient perdurer, voire s'accroître en mode Full-MVNO en 2012. En effet, les futurs clients de NRJ Mobile sur l'architecture Full seront pour partie des clients actuels migrés et pour partie des nouveaux clients. Or :

- les clients actuels NRJ Mobile passent aujourd'hui davantage d'appels vers les mobiles tiers qu'ils n'en reçoivent et devraient conserver ce profil une fois migrés en 2012. En effet, une déformation massive des usages de leurs contacts au sein des parcs d'Orange France, SFR et Bouygues Telecom apparaît peu probable à cet horizon.
- NRJ va poursuivre sa politique marketing de générosité et lancer sur son architecture Full-MVNO des offres d'abondance tous réseaux, de sorte que les nouveaux clients devraient nettement plus appeler qu'être appelés par les mobiles tiers.

Par ailleurs, il convient de noter que ces déséquilibres de trafic sont pour partie subis par les Full-MVNOs.

En effet, à la différence des opérateurs de réseaux, les MVNOs ne peuvent tirer parti d'un parc de clients installés significatif permettant de commercialiser des offres illimitées *on-net* attractives. Ils ne disposent pas non plus d'un réseau de distribution en propre, facteur clé sur un marché de détail où le terminal tient une place prépondérante. Ils souffrent par ailleurs d'un déficit d'image de marque par rapport aux opérateurs de réseau. Certains ne peuvent jouer sur des offres convergentes de type quadruple-play. Tous entrent sur un marché

mature et convergent, caractérisé par des politiques de rétention clients fortes chez les opérateurs historiques.

Face à ces désavantages concurrentiels et pour se démarquer sur un marché déjà animé, les MVNOs sont donc contraints de proposer des offres très généreuses à prix cassés.

NRJ Mobile invite l'ARCEP à tenir compte de ces déséquilibres de trafic pesant sur les Full-MVNOs, qu'il convient de compenser partiellement sur le plan financier tant que la phase de transition vers une régulation de la terminaison d'appel au niveau des coûts incrémentaux n'est pas achevée.

1.3. Coûts incrémentaux de terminaison d'appel supérieurs à un opérateur générique efficace, en présence d'obstacles à l'entrée et au développement sur le marché de détail

La Recommandation de la Commission européenne de 2009 sur le traitement réglementaire des tarifs de terminaison d'appel prévoit par exception une asymétrie tarifaire pour un nouvel entrant s'il peut être démontré qu'il encourt des coûts incrémentaux de terminaison d'appel plus élevé qu'un opérateur générique et s'il existe des obstacles sur le marché de détail qui entravent l'entrée et l'expansion.

NRJ Mobile considère que ces conditions cumulées sont remplies dans le cas des Full-MVNOs, comme détaillé ci-dessous. Il apparaît donc pleinement justifié de fixer pour les Full-MVNOs, à titre exceptionnel et de façon transitoire, un plafond tarifaire de terminaison d'appel supérieur à celui de leur opérateur hôte.

a) Les Full-MVNOs : de nouveaux entrants

En préambule, NRJ Mobile rappelle que la présence antérieure de Full-MVNOs sur le marché de détail mobile sous la forme de MVNOs Light ne remet pas en cause le statut de nouveaux entrants de ces acteurs en France.

En effet, la migration des clients de l'architecture Light à l'architecture Full est un processus progressif, qui nécessite le remplacement des cartes SIM et un éventuel déverrouillage des terminaux des clients. Une bascule instantanée, par changement de l'IMSI *over the air*, n'est possible que pour les clients Light munis de cartes SIM double-IMSI, ce qui représente une part marginale voire nulle du parc clients de ces MVNOs.

Comme tout nouvel entrant, les Full-MVNOs se lanceront donc commercialement avec un parc de clients nul.

b) Obstacles à l'entrée et au développement sur le marché de détail

Les Full-MVNOs font face à deux formes d'obstacles à l'entrée et au développement sur le marché de détail mobile :

- Des obstacles sur le marché de détail lui-même
- Des obstacles liés au marché de gros de l'accès

Obstacles sur le marché de détail

NRJ Mobile partage l'analyse de l'ARCEP sur le manque de fluidité du marché mobile, qui fait obstacle au développement des Full-MVNOs.

L'augmentation de la part de marché des MVNOs en 2011 ne doit pas être analysée comme le signe d'une libération du marché. Elle est contextuelle et résulte notamment de la libération de certains consommateurs suite à l'augmentation de la TVA en février et de la réintégration des clients de Debitel parmi les clients de MVNOs.

Sur le plan structurel, le marché de détail reste caractérisé par une prépondérance du postpayé, associé à des durées d'engagement longues, en large majorité de 24 mois. Cette structure vaut tant pour les clients en parc que pour les clients nouvellement acquis. Le développement récent d'offres sans engagement sans mobile tend à libérer une partie des consommateurs, mais cette cible est marginale, la majorité des clients mobiles restant attachée au terminal, a fortiori dans le contexte actuel de fort développement des smartphones.

D'autre part, les opérateurs mobiles historiques intensifient actuellement leur politique marketing de rétention clients et réengagent massivement leurs clients, notamment par le biais d'offres tarifaires attractives pour les multi-lignes (mobiles ou fixe-mobile en tirant parti de leur convergence). Cette politique freine directement le développement des Full-MVNOs, notamment ceux qui ne sont pas convergents, sur un marché mature comme le marché français.

L'absence d'un réseau de distribution en propre pénalise également le développement des Full-MVNOs sur un marché de détail où le terminal est prépondérant². Les MVNOs peinent à développer leurs ventes dans les réseaux de distribution concurrentielle, qui sont étroitement liés commercialement aux opérateurs mobiles historiques. Ils doivent par ailleurs verser des rémunérations importantes à ces distributeurs, ce qui pénalise l'équilibre économique de leurs offres. Par ailleurs, les MVNOs ont des difficultés à se faire référencer sur le Web et à être affilié, ce qui pénalise leurs ventes en ligne.

Enfin, les petits opérateurs peuvent être fortement pénalisés dans leur développement par le non-référencement de l'iPhone, qui est devenu un produit incontournable du marché.

Obstacles sur le marché de gros de l'accès

Le marché de gros de l'accès n'est pas régulé en France, contrairement à certains pays européens. La France est restée longtemps le seul des grands pays européens où n'était présent aucun Full-MVNO, en raison du refus de tels accords par les opérateurs de réseau. Il a fallu attendre l'attribution d'une 4^{ème} licence de téléphonie mobile et des incitations financières dans les appels à candidatures pour l'attribution de fréquences dans la bande 2.6 GHz pour permettre l'éclosion de ce modèle.

² NRJ Mobile souligne que le réseau d'agences bancaires Crédit Mutuel- CIC dans lequel ses offres sont présentes constitue un avantage relatif par rapport aux autres Full-MVNOs, tout en restant un réseau de distribution captif, ne lui permettant pas d'adresser des prospects en dehors des clients bancaires.

Le refus historique des opérateurs de réseaux d'accorder un certain niveau d'indépendance technique aux MVNOs light hébergés, comme par exemple leur permettre d'exploiter un code réseau propre, pénalise aujourd'hui le développement d'un Full-MVNO par ces acteurs, car il nécessite le changement complet des cartes SIM.

NRJ Mobile considère donc, comme l'Autorité, que la présence d'obstacles à l'entrée et à l'expansion sur le marché de détail est avérée pour les Full-MVNOs.

c) Coûts incrémentaux de terminaison d'appel supérieurs à ceux d'un opérateur générique efficace

La structure du coût incrémental d'un Full-MVNO pour la terminaison d'appel se décompose ainsi :

- coût incrémental de la prestation d'acheminement du trafic entrant fournie par l'opérateur hôte, résultant des conditions tarifaires du contrat d'accès négociées entre le Full-MVNO et l'opérateur hôte, qui sont non régulées
- coût incrémental d'utilisation du cœur de réseau du Full-MVNO (liens et équipements tels que le HLR)

Ainsi, comme indiqué par l'ARCEP dans la décision 2010-1149 en date du 2 novembre 2010, la prestation fournie par l'opérateur hôte correspond à une terminaison d'appel « réduite », « *cette prestation n'incluant qu'un sous-ensemble des éléments inclus dans la prestation de terminaison d'appel [...], le complément étant assuré par l'opérateur virtuel lui-même.* »

Outre ces coûts incrémentaux de réseaux, il importe de tenir compte, dans le plafond tarifaire de terminaison d'appel des Full-MVNOs, des coûts de facturation de gros.

NRJ Mobile invite vivement l'ARCEP, lors de la fixation prochaine des plafonds tarifaires de terminaison d'appel des Full-MVNOs, à tenir le plus grand compte du caractère non régulé de cette prestation de terminaison d'appel « réduite » fournie par l'opérateur hôte, qui constitue le principal poste de coût des Full-MVNOs, et sur laquelle l'opérateur hôte est en monopole une fois retenu pour les autres prestations.

En l'absence d'une régulation de l'opérateur hôte sur cette prestation réduite, la fixation par l'ARCEP d'un plafond tarifaire de terminaison d'appel symétrique à celui de l'opérateur hôte pourrait directement conduire les Full-MVNOs dans une situation critique : celle du non-recouvrement de leurs coûts incrémentaux totaux sur cette prestation.

Une telle situation critique remettrait sérieusement en cause la pertinence du modèle économique de Full-MVNO, alors même que l'ARCEP s'est efforcée de soutenir l'essor de ce modèle en France, afin de renforcer les MVNOs dans leur rôle d'animation concurrentielle du marché et d'innovation.

L'ARCEP relève que le tarif de la terminaison d'appel « réduite » fournie par l'opérateur hôte pourrait être renégocié, notamment suite à l'encadrement réglementaire de la terminaison d'appel du Full-MVNO.

NRJ Mobile rappelle, sur ce point, que les pouvoirs de négociation entre un MVNO et son opérateur hôte sont fortement déséquilibrés. Dès lors, le renvoi à une renégociation sur cette prestation, sans intervention réglementaire, ne garantit en rien au Full-MVNO de pouvoir redresser complètement cette situation critique.

En cas d'échec des négociations, le Full-MVNO pourrait certes recourir à un règlement de différend devant l'ARCEP. Toutefois il faut comprendre que cette démarche juridique est délicate pour les MVNOs, compte-tenu du refroidissement conséquent de leurs relations avec leur opérateur hôte, sur lesquelles repose l'intégralité de leur activité économique. Surtout, la prestation de terminaison d'appel « réduite » fournie par l'opérateur hôte n'étant pas régulée, l'ARCEP ne pourra se prononcer que sur le caractère « équitable » ou non du tarif proposé par l'opérateur hôte. La fixation par l'ARCEP d'un plafond tarifaire sur cette prestation dans le cadre d'un règlement de différend apparaît délicate et non garantie.

Il apparaît évident à NRJ Mobile que les Full-MVNOs encourent des coûts incrémentaux unitaires de terminaison d'appel plus élevés qu'un opérateur générique efficace. Ces coûts reposent notamment sur le tarif de la prestation de terminaison d'appel « réduite » facturé par l'opérateur hôte. La décision de l'ARCEP doit tenir le plus grand compte du caractère non régulé de cette prestation sous-jacente et de la faiblesse de négociation des Full-MVNOs vis-à-vis de leur opérateur hôte. Il importe de ne pas fragiliser le modèle économique des Full-MVNOs en leur permettant a minima de ne pas subir une perte financière nette pour chaque minute entrante sur leur réseau.

II- Régulation de la terminaison d'appel de Free Mobile

NRJ Mobile n'a pas de commentaires sur la définition des marchés, l'influence significative exercée par Free sur le marché de gros de la terminaison d'appel sur son réseau, les problèmes concurrentiels identifiés et la pertinence d'une régulation ex-ante ou les obligations non tarifaires envisagées pour Free Mobile.

En ce qui concerne l'encadrement tarifaire de la terminaison d'appel de Free Mobile, NRJ Mobile considère que les critères permettant de réguler, transitoirement et exceptionnellement, la terminaison d'appel de façon asymétrique sont remplis pour l'ensemble des nouveaux entrants et s'appliquent à la même hauteur.

En particulier, la structure des coûts incrémentaux de Free Mobile sur la terminaison d'appel est proche de celle des Full-MVNOs lors des premières années de son activité commerciale, une majorité du trafic entrant étant acheminé via le contrat d'accès au réseau d'Orange. En effet, la prestation fournie par Orange dans ce cadre et la prestation fournie par un opérateur hôte pour son Full-MVNO sont similaires sur le plan technique.

NRJ Mobile relève par ailleurs que la majorité des régulateurs européens ont imposé aux nouveaux entrants un contrôle tarifaire identique sur leur terminaison d'appel, qu'ils soient opérateurs de réseaux ou Full-MVNOs.

Il apparaît absolument essentiel à NRJ Mobile que l'encadrement tarifaire des terminaisons d'appel fixé par l'ARCEP ne conduise pas à une distorsion concurrentielle majeure sur le marché de détail entre Free Mobile d'une part et les Full-MVNOs d'autre part.

L'intégration fixe-mobile de Free constitue d'ores-et-déjà un avantage concurrentiel majeur lui permettant d'effectuer des ventes croisées et d'être agressif commercialement sur les offres multi-services. La fixation d'une asymétrie tarifaire sur la terminaison d'appel de Free Mobile, sans une fixation identique pour les Full-MVNOs, serait de nature à profondément distordre la concurrence sur le marché de détail et pénaliserait directement le développement des Full-MVNOs.

Il importe au contraire que les Full-MVNOs puissent s'appuyer sur leur nouvelle architecture pour apporter de l'innovation et le complément de concurrence escompté aux consommateurs sur un marché de détail non distordu en faveur de Free Mobile.

Il est ainsi essentiel pour le développement des Full-MVNOs que la régulation soit cohérente pour l'ensemble des nouveaux entrants.

Annexe :

Comparaisons européennes du traitement réglementaire des tarifs de terminaison d'appel des Full-MVNOs

Pays	Opérateurs	Date d'entrée du Full-MVNO	Date de début de la régulation	Délai après entrée	Modalité du contrôle tarifaire	Plafonds tarifaires définis explicitement?	Asymétrie?	Niveau d'asymétrie par rapport à l'opérateur hôte au début de la régulation	Date de fin de l'asymétrie	Durée de l'asymétrie une fois la régulation mise en place
Autriche	Mundio Mobile Austria Ltd	2008	2010	2 ans	Tarifs orientés vers les coûts	oui	non	-	-	-
Belgique	Telenet	2010	pas de régulation à ce jour	-	-	-	-	-	-	-
Danemark	Tele2	2000 ?	2005	5 ans?	Tarifs non excessifs	non	oui	N/A	2007 (Rachat de Tele2 par Telenor)	2 ans (Rachat de Tele2 par Telenor)
	Barablu	2007?	2008	1 an ?	N/A	oui	oui	48%	2011 (sortie de Barablu du marché)	3 ans (Sortie de Barablu du marché)
Espagne	Euskatel, ONO, R Cable, Telecable, BT, Jazztel, Fonyou, Best Telecom...	[2006 - ...]	2008	2 ans	Tarifs non excessifs	non	non	-	-	-
Finlande	TDC	2003 ou 2007?	2008	1 an ?	Tarifs non excessifs	non	oui	N/A	N/A, > 2010	N/A, > 3 ans
Italie	Pas de Full-MVNO	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Norvège	Tele2	2003	2005	2 ans	Tarifs non excessifs	non	oui	70%	2011	6 ans
	TDC	2006	2007	1 an		non		93%		4 ans
	Ventelo, Barablu	2006, 2007	2009	2-3 ans		oui		67%		2 ans
	LycaMobile	2010	2011	1 an		oui		33%		6 mois
Pays-Bas	Teleena Holding BV, Tele2 Nederland BV, Scarlet Telecom BV, Lycamobile Netherlands Ltd, Elephant Talk Communications, Barablu Benelux Ltd, 6G Mobile BV (ex INMO).	[2009, ...]	2011	[..., 2 ans]	Tarifs orientés vers les coûts	oui	non	-	-	-
Royaume-Uni	LycaMobile...	[..., 2009, ...]	2011	[..., 2 ans, ...]	Tarifs non excessifs	non	non	-	-	-
Suède	TDC, Ventelo, LycaMobile	2007 (TDC, Ventelo)	2010	3 ans	Tarifs non excessifs	non	non	-	-	-