

Consultation publique de l'Autorité de Régulation des
Communications Electroniques et des Postes relative à
l'Analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel
vocal mobile de Free Mobile, LycaMobile et Oméa
Télécom

Réponse du Groupe France Télécom Orange

Version Publique

Les paragraphes de la réponse entre [] relèvent du secret des affaires.

Contacts : thierry1.mutschler@orange-ftgroup.com et estelle.messeant@orange-ftgroup.com

Synthèse

France Télécom Orange se félicite de la présente consultation publique de l'Autorité relative au marché de gros de la terminaison d'appel vocale mobile de Free mobile et des deux opérateurs de type « full MVNO » identifiés par l'ARCEP à ce jour sur le marché français. Il est en effet important que le cadre réglementaire soit clarifié sur ce sujet, de telle sorte que les prestations offertes par ces acteurs sur ces marchés de gros n'aient pas d'effets perturbateurs sur les marchés de détail mobile.

Comme indiqué dans le document soumis à consultation, le marché de la terminaison d'appel de chacun de ces acteurs constitue un marché pertinent en tant que tel sur lequel cet acteur est en position dominante. Les obligations mentionnées dans la présente consultation se doivent d'être imposées à Free Mobile, Lyca mobile et Oméa télécom, ainsi qu'à tout autre « full MVNO » qui apparaîtrait sur le marché.

Il reste à définir le niveau pertinent du tarif de terminaison d'appel devant s'appliquer dans chacun des cas. Pour les full MVNO, ce niveau pertinent est clair, c'est celui de la terminaison d'appel de l'opérateur hôte par lequel les appels donnant lieu à paiement de terminaison d'appel sont acheminés. En effet le full MVNO n'a pas de coût incrémental de long terme différent (au regard d'un opérateur générique efficace) qui justifierait un écart entre sa terminaison d'appel et celle de son opérateur hôte. France Télécom Orange tient en outre à souligner le point suivant : l'obligation d'accès au réseau de full MVNO ne doit pas être conditionnée par l'existence d'une autre interconnexion avec un opérateur tiers. En particulier, l'accès à ces réseaux n'a pas lieu de devoir se faire via des liens d'interconnexion existant au titre d'une autre interconnexion, par exemple celle avec l'opérateur hôte du full MVNO.

Concernant Free Mobile, il s'agit de déterminer dans quelle mesure une asymétrie de niveau de terminaison d'appel pourrait être accordée à cet opérateur durant une période transitoire comme le prévoit sous certaines conditions la recommandation de la Commission européenne du 7 mai 2009 sur le sujet.

Une de ces conditions est l'existence d'obstacle sur le marché de détail entravant l'entrée sur le marché et l'expansion du nouvel entrant. Force est de constater qu'au cas d'espèce de Free Mobile, le cadre réglementaire arrêté par les pouvoirs publics a d'ores et déjà été défini de manière asymétrique afin de compenser l'existence de tels obstacles via des droits spécifiques accordées au quatrième opérateur UMTS (itinérance 2G, accès aux infrastructures des autres opérateurs UMTS qui sont aussi opérateurs GSM, accès à 5 Mhz dans la bande 900 MHz) ou la baisse de la redevance d'autorisation d'exploiter des services de troisième génération (240 millions d'euros contre 619 millions d'euros pour les autres opérateurs UMTS).

Par ailleurs le parfait fonctionnement de la portabilité mobile sur le marché français ainsi que l'existence d'une base de plusieurs millions de clients de Free sur le marché du haut débit fixe, de même que l'existence d'un accord d'itinérance avec Orange permettent de conclure à l'inexistence d'obstacle pour Free Mobile sur le marché de détail du mobile nécessitant une compensation supplémentaire par rapport à celles lui ayant déjà été accordées .

Un tel constat doit donc naturellement conduire à un niveau tarifaire de terminaison d'appel symétrique pour Free mobile par rapport à celui des autres opérateurs mobiles.

France Télécom Orange conteste l'analyse décrite dans le document en consultation concluant à un manque de fluidité du marché français des mobiles. Le taux de « churn » observé par Orange sur ce marché ne cesse de croître depuis plusieurs années, cette croissance s'accroîtra vraisemblablement très sensiblement avec l'arrivée de Free mobiles sur le marché. On constate en outre que ce ne sont pas les engagements des clients actuels qui sont un obstacle à la fluidité du marché, une pratique courante des opérateurs étant le remboursement des éventuels frais de résiliation encourus par un consommateur souhaitant changer d'opérateur.

Dans la mesure où l'arrêt du Conseil d'Etat n° 332393 du 12 octobre 2010 a confirmé que les études économiques effectuées par l'Etat avaient conduit à établir le niveau de la redevance du quatrième entrant afin de compenser strictement et de manière proportionnée les désavantages d'une entrée tardive sur le marché du quatrième opérateur UMTS, la mise en œuvre d'une terminaison d'appel asymétrique conduirait nécessairement à accorder un avantage supplémentaire au-delà des avantages déjà accordés.

Si l'Autorité arrivait néanmoins à la conclusion qu'une asymétrie pouvait s'appliquer à la terminaison d'appel de Free Mobile du fait de l'existence d'obstacle à la fluidité du marché de détail, France Télécom Orange considère qu'une telle asymétrie ne pourrait s'appliquer au-delà du 31 décembre 2012 sans affecter gravement le fonctionnement du marché dans la mesure où les niveaux de terminaisons d'appel des autres opérateurs seront au niveau des coûts incrémentaux dès le 1^{er} janvier 2013.

En tout état de cause, le niveau d'une telle asymétrie ne pourrait être déterminé qu'à partir d'éléments objectifs prenant en compte une évaluation stricte des coûts incrémentaux encourus par Free durant cette période sur son réseau et sur le réseau d'Orange France pour ses clients en itinérance et l'éventuel niveau de déséquilibre de trafic d'interconnexion pouvant être considéré comme subi par Free Mobile. France Télécom Orange estime qu'un tel niveau d'asymétrie ne devrait pas excéder [] pour l'année 2012.

Réponses de France Télécom Orange

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.

France Télécom Orange considère qu'il est tout à fait approprié que l'Autorité conduise une analyse de marché de la terminaison d'appel de Free mobile, de façon à définir le niveau tarifaire maximal de cette prestation. Ce niveau maximal aura vocation à s'appliquer dès l'ouverture commerciale des services de Free mobile.

Concernant les Full MVNO, il paraît légitime que de tels opérateurs soient concernés par le présent projet d'analyse de marché dès lors qu'ils disposent de numéros d'appels pour leurs clients et qu'ils prennent réellement en charge l'interconnexion de leur réseau avec les réseaux d'opérateurs tiers pour acheminer les appels destinés aux numéros de leurs clients, issus de réseaux de tiers. Cela suppose que ces opérateurs disposent de leur propre offre technique d'interconnexion sur leur réseau et en particulier n'imposent pas aux autres opérateurs d'utiliser une interconnexion existant avec un opérateur tiers particulier, tel que par exemple leur opérateur mobile hôte. Cela est d'ailleurs parfaitement cohérent avec la disposition de l'article 5.2 du présent document stipulant que la prestation d'interconnexion d'un opérateur ne doit pas être subordonnée à une autre prestation.

France Télécom Orange ignore si Lyca Mobile et Oméa Télécom sont effectivement dans cette situation et s'ils sont les seuls opérateurs à l'être à ce jour. En tout état de cause, l'Autorité devrait clairement indiquer que si d'autres MVNO apparaissent sur le marché et satisfont ces différents critères, les principes définis par la présente analyse de marchés conduite pour Lyca Mobile et Oméa Télécom auront vocation à leur être appliqués.

A contrario, un opérateur qui n'a pas d'offre d'interconnexion entrante en propre ne peut évidemment pas prétendre percevoir des recettes de terminaison d'appel.

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.

Concernant les niveaux de terminaison d'appel accordés récemment à des nouveaux entrants, France Télécom Orange souhaite mentionner l'option retenue par le régulateur arménien qui n'a pas accordé d'asymétrie à Orange Arménie, nouvel entrant sur le marché en 2010 pendant sa phase de lancement commercial.

Sur les niveaux de terminaison d'appel accordés aux full MVNOs européens, l'analyse de France Télécom Orange est similaire à celle de l'Arcep : les niveaux tarifaires qui ont été accordés sont ceux de la terminaison d'appel de leur opérateur hôte.

France Télécom Orange souhaite en outre préciser un point potentiellement important concernant les possibles exceptions au principe de symétrie tarifaire des terminaisons d'appel. Le document soumis à consultation mentionne (page 39) :

« 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. »

L'article 10 de la recommandation de la Commission européenne qui guide la réflexion de l'Autorité sur ce sujet est clairement rédigé de telle façon qu'une asymétrie tarifaire ne puisse être accordée qu'en cas de constat d'obstacles sur le marché de détail et de coûts incrémentaux unitaires plus élevés pour le nouvel entrant.

Or les obstacles sur le marché pour Free Mobile ayant déjà été compensés comme relevé par le Conseil d'Etat, il n'apparaît pas que ces deux conditions cumulatives soient satisfaites ici et permettent de donner lieu à une asymétrie tarifaire de terminaisons d'appels.

En outre, l'article 17 des motifs de cette même recommandation mentionne « *La situation est différente pour les nouveaux entrants sur le marché de la téléphonie fixe, qui peuvent obtenir des coûts unitaires peu élevés en concentrant leur réseau sur des liaisons à fort trafic dans des zones géographiques particulières et/ou en louant les intrants de réseau nécessaires auprès des opérateurs historiques* ».

Le fait est que cette remarque s'applique aussi au cas particulier de Free Mobile qui pourra concentrer son réseau sur des liaisons à fort trafic dans des zones géographiques denses et louera le réseau d'Orange pour les zones géographiques à moindre trafic.

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.

France Télécom Orange ne partage pas l'analyse faite dans le document soumis à consultation et considère qu'il n'existe en pratique pas d'obstacle sur le marché de détail pouvant entraver l'entrée sur le marché et l'expansion de Free Mobile sur le marché compte tenu des avantages dont Free Mobile a d'ores et déjà bénéficié ainsi que rappelé par l'arrêt du 12 octobre 2010 :

*« Considérant que, pour permettre l'entrée sur le marché de la téléphonie mobile d'un opérateur ne disposant, comme cela devait être le cas d'un nouvel entrant, que d'une autorisation 3G et non, en outre, comme les opérateurs existants, d'une autorisation d'exploitation d'un réseau en norme 2G, trois séries de mesures avaient été prévues dès le premier appel à candidature en 2000, à savoir le droit, pour le nouvel opérateur, d'utiliser le réseau de téléphonie mobile 2G des opérateurs existants pendant six ans (droit d'itinérance), le droit de localiser ses équipements 3G sur le site d'un opérateur 3G existant et, enfin, le droit de se voir attribuer des fréquences dans la bande 900 MHz si les opérateurs existants demandaient à réutiliser une partie de ces fréquences, initialement réservées à leur réseau 2G, pour développer leur réseau en norme 3G ; que les droits ainsi accordés au nouvel entrant, qui ont été inscrits dans les autorisations 3G délivrées aux opérateurs existants et qui ouvrent droit à une rémunération par le nouvel opérateur, **avaient pour objet de compenser les avantages concurrentiels dont disposaient les trois opérateurs existants vis-à-vis d'un nouvel entrant** compte tenu des réseaux mobiles qu'ils avaient déjà pu constituer et des positions ainsi acquises sur le marché de la téléphonie mobile [...]*

Considérant qu'il ressort toutefois des pièces du dossier, notamment de l'évolution des conditions du marché de détail de la téléphonie mobile depuis 2000 - stabilité des parts de marché des opérateurs existants, faible taux de rotation des consommateurs entre opérateurs et absence de baisse sensible des prix - ainsi que des échecs auxquels ont abouti les appels d'offres successifs pour l'attribution d'une quatrième licence de téléphonie mobile, en particulier celui de 2007, que ces mesures n'étaient plus, sept ans après l'attribution des trois premières licences 3G, suffisantes pour lever toutes les barrières à l'entrée sur le marché ; que si les requérants soutiennent que les évolutions technologiques au cours des dernières années auraient toutes été favorables à un nouvel entrant et auraient eu pour effet de neutraliser les inconvénients de son entrée plus tardive sur le marché, il ressort au contraire des pièces du dossier que l'avantage que le nouvel opérateur pourra, au moment du déploiement de son réseau, tirer de ces évolutions, dont bénéficient au demeurant aussi les opérateurs existants, est atténué par la nécessité dans laquelle il se trouvera de déployer très rapidement son réseau sur un marché proche de la maturité et peu fluide ; que, dès lors, tant la circonstance que la différence de situation existant entre les opérateurs s'est accrue au détriment d'un nouvel entrant, que l'intérêt général qui s'attache à l'ouverture du marché à un quatrième opérateur pour permettre une amélioration de la situation concurrentielle sur le marché français de la téléphonie mobile, justifiaient que soient recherchées des solutions alternatives susceptibles de permettre à un nouvel opérateur d'entrer et de s'installer durablement sur ce marché, dès lors que celles-ci ne dépassaient pas ce qui était nécessaire pour tenir compte de cette différence de situation [...]

Considérant que la modification envisagée ne pouvait, toutefois, pas dépasser ce qui était nécessaire pour tenir compte de la différence de situation existant entre les opérateurs et pour assurer les conditions d'une plus grande concurrence ; qu'il ressort des pièces du dossier que, pour déterminer le montant de la redevance exigée pour l'attribution d'un bloc de 5 MHz, le Gouvernement a utilisé plusieurs méthodes dont l'objectif était, d'une part, de déterminer la valeur moyenne d'usage de la licence compte tenu de l'impact des mesures prévues par ailleurs en faveur du nouvel entrant ainsi que des évolutions technologiques et réglementaires dont il pourra bénéficier pour déployer son réseau, d'autre part, de fixer un montant de la redevance permettant l'émergence d'un quatrième opérateur afin de renforcer la concurrence sur le marché de la téléphonie mobile ... ».

Ainsi Free Mobile a au regard même de cet arrêt bénéficié de conditions d'entrée sur le marché déjà plus favorables que celles accordées aux autres opérateurs mobiles destinées à compenser un désavantage.

Au travers d'un environnement réglementaire plus favorable que celui dont ont bénéficié les autres opérateurs lors de leur déploiement :

- une redevance d'autorisation moins élevée que ses concurrents : 240M€ contre 619M€ ;
- un droit au partage des sites 2G des opérateurs existants réutilisés en 3G ;
- un droit à l'itinérance 2G ;
- un accès à la bande 900 MHz ;
- un processus de portabilité des numéros mobile réglementairement encadré et efficace.

A cela s'ajoutent des éléments de contexte supplémentaires qui contredisent l'analyse selon laquelle Free Mobile serait dans une situation moins favorable. Contrairement aux autres opérateurs, Free Mobile arrive dans un marché mature où les services data et les équipements existent. Ainsi on assiste à un décollage exponentiel des usages data qui bénéficiera immédiatement aux nouveaux acteurs. Par ailleurs Free dispose d'une base de client existante donnant un potentiel immédiat pour l'acquisition des clients mobiles (5 millions de clients ADSL pour Free Mobile équivalents à un potentiel de 10 millions de clients mobile, un accès ADSL étant en moyenne utilisé par deux personnes

A contrario les premiers opérateurs UMTS ont du investir sans visibilité sur les potentialités de ce marché, et ont du souffrir d'un retard de près de deux ans de la part des équipementiers pour le déploiement des réseaux.

Parallèlement le quatrième opérateur mobile bénéficiera lors de son déploiement de réseau d'une baisse très significative des coûts des équipements.

Enfin un accord d'itinérance 2G et 3G a été conclu par Free Mobile avec Orange qui lui permettra dès son lancement commercial de mettre à disposition de ses clients la meilleure couverture 3G du marché.

Un marché mobile concurrentiel

Pour décrire la situation concurrentielle du marché mobile français, l'Arcep se réfère à un rapport daté de 2010 dont les conclusions s'appuient sur des chiffres encore antérieurs. Or, une analyse actualisée fondée sur les chiffres publiés par l'Autorité dans l'observatoire des marchés des communications électroniques du deuxième trimestre 2011, montre que le marché mobile a considérablement évolué.

En premier lieu, les forfaits sans engagement se sont incontestablement développés, ce qui se traduit par une baisse marquée des taux de ventes brutes des forfaits avec engagement. Ainsi, comme le constate l'Arcep « *le taux de ventes brutes d'abonnements post payés avec engagement a baissé au premier trimestre 2011 pour atteindre 92 %* » (6.2.2, p.42.) contre 98 % fin 2009 et cette tendance à la baisse s'est poursuivie au deuxième trimestre 2011. Ces chiffres illustrent l'apparition, dans le courant de l'année 2011, de versions sans engagement d'un grand nombre d'offres des principaux opérateurs mobiles. C'est le cas d'Orange, mais aussi de SFR, Bouygues Telecom, Virgin Mobile ou La Poste. [].

Parallèlement, l'augmentation du parc post-payé engagé, constatée par l'Arcep relève également d'une évolution de la stratégie commerciale des MVNO et de leur succès grandissant, ce qui témoigne d'une augmentation de la fluidité du marché plutôt que de l'inverse. En effet, alors que ces derniers

étaient principalement caractérisés par leur forte présence sur le segment des offres prépayées jusqu'à une période récente, ils développent désormais des profondeurs de gamme comparables à celles des opérateurs mobiles « historiques », et portent leurs efforts sur le développement de forfaits post payés avec engagement. La surreprésentation des MVNO dans les ventes de forfaits, 17 % des ventes brutes post payés alors que leur part de marché est inférieure à 10%, en est la preuve.

Au demeurant, l'évolution récente du marché mobile français est particulièrement favorable aux MVNO dont le parc a enregistré une croissance à deux chiffres depuis le dernier trimestre 2010, tandis que celui des opérateurs de réseau mobile diminuait.

Il est aussi mentionné dans le document en consultation que les offres quadruple play couplant services mobiles et service triple play haut débit fixe se sont fortement développées récemment. Cela est bien le cas mais les bénéficiaires potentiels d'une telle évolution du marché sont en fait les opérateurs capables d'offrir une offre triple play de qualité. Il est évident qu'en la matière Free pourra jouer un rôle de tout premier plan et profitera pleinement de cette tendance du marché.

Enfin, l'Arcep souligne une croissance des engagements supérieurs à un an; or celle-ci illustre non pas une rigidité, mais une formidable croissance du marché des Smartphones porté par le fait que les clients saisissent l'opportunité de s'équiper de terminaux haut de gamme à bas prix. Il est désormais clair que l'arrivée d'une nouvelle génération de Smartphone est un facteur accentuant la fluidité du marché et non l'inverse.

D'une manière générale, la part de clients engagés n'est pas en réalité un indicateur pertinent pour mesurer la fluidité d'un marché. On peut d'ailleurs observer que se développent sur le marché des pratiques de remboursement de frais de résiliation qui réduisent fortement l'effet de ces engagements. On peut par contre observer l'évolution du taux de churn constaté par Orange sur sa base de clients (ratio entre le nombre de résiliations constatés durant les douze mois précédents et le parc clients moyen de la période), [1]. Il est clair que l'arrivée de Free mobile sur ce marché provoquera une augmentation significative de ce taux. De tels niveaux de résiliations ne sont pas constatés sur la grande majorité des autres secteurs de services grand public (services bancaires, services de fourniture d'électricité etc...) .

Un réseau de distribution pour les opérateurs entrants

Quand l'Arcep écrit : « 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 », elle semble ignorer le fait que, sans disposer de points de vente propres, les nouveaux entrants peuvent bénéficier d'un réseau conséquent qui représente actuellement 26 % des ventes de téléphonie mobile : les spécialistes de la téléphonie, les GSA (hypermarchés), les Grandes Surfaces Spécialisées et le e-commerce.

Ce dernier présente de nombreux avantages : possibilité de comparer les offres et des prix plus attractifs. De plus il bénéficie d'un contexte favorable : hausse de la fréquentation des sites, du nombre d'achats et de la confiance dans la vente en ligne. Le e-commerce présente en outre un potentiel de croissance substantiel, 24 % contre 2 % pour le marché du détail, potentiel qu'Orange comme d'autres opérateurs « historiques » a d'ailleurs anticipé en lançant une gamme, baptisée Sosh, qui est exclusivement distribuée sur Internet.

Pour conclure, il n'existe pas d'élément objectif démontrant l'existence d'obstacles effectifs sur le marché de détail qui entraveraient l'entrée sur le marché de Free mobile ou son expansion. Bien au contraire, les pouvoirs publics en général et l'Arcep en particulier ont fait en sorte que cette entrée sur le marché puisse se faire sans entrave, notamment en facilitant le déploiement du réseau de Free et en s'assurant que la portabilité fonctionne parfaitement. L'accord d'itinérance signé avec Orange permet en outre à Free de bénéficier d'une excellente couverture 3G. Le dynamisme avéré des MVNO est une autre preuve tangible de l'absence de barrières à l'entrée et du caractère concurrentiel du

marché mobile français. Il en résulte, en application de la recommandation de la commission européenne qui indique que la présence de tels obstacles est une condition nécessaire à l'autorisation d'une asymétrie tarifaire de terminaison d'appel, qu'une telle asymétrie n'a pas lieu d'être dans le cas de Free Mobile.

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

Quand l'Arcep écrit : *« 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 étant donné que, dans une phase de lancement de leur activité d'opérateur mobile, ils ne pourront faire bénéficier à leurs clients « des effets club » dont disposent les trois opérateurs mobiles actifs »*, elle semble affirmer que l'évolution actuelle du marché mobile oblige les opérateurs entrants à proposer uniquement des offres d'abondance et uniquement des offres d'abondance tous réseaux. France Télécom Orange estime que cette affirmation n'est pas justifiée.

En effet, si l'analyse de la situation actuelle du marché mobile confirme l'émergence et le développement des offres illimitées, c'est en complément et non en remplacement des offres classiques. A titre d'exemple, Orange France propose aujourd'hui dans son catalogue des offres prépayées, des forfaits bloqués, des forfaits classiques proposant des godets d'heures et des forfaits illimités. Dans ces derniers, non seulement l'abondance est souvent limitée à des plages horaires, mais elle est essentiellement all net. Ces forfaits ne représentent de surcroît qu'une petite partie des offres aujourd'hui vendues par Orange France [1].

Il s'avère donc que la demande, sur le marché des offres mobiles, ne porte pas uniquement sur les offres d'abondance. Il revient ainsi à l'opérateur de proposer ou non, selon sa stratégie commerciale, de l'illimité et si oui, dans quelle proportion. Un opérateur comme Virgin Mobile par exemple, s'est imposé comme un acteur majeur du marché français en s'appuyant essentiellement sur des offres « classiques » sans illimité. Mais en mettant l'accent sur les SMS, Virgin s'est adressé à une autre demande dont l'intérêt pour l'illimité voix est faible. **I.**

L'opérateur Lyca Mobile quant à lui a adopté une stratégie commerciale encore différente, axée sur les appels vers les fixes à l'étranger et sur le prépayé et en aucun cas sur des offres illimitées.

Ainsi, si les offres illimitées sont aujourd'hui une réalité du marché mobile, elles ne répondent toutefois qu'à une partie de la demande et nécessitent de s'insérer dans un portefeuille plus large. Proposer exclusivement des illimités tous réseaux n'est donc en aucun cas une condition indispensable à la création d'un parc clients pour un nouvel entrant, et relève uniquement d'une stratégie commerciale choisie.

Pour expliquer d'éventuels déséquilibres entre opérateurs, l'Arcep écrit « *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* ». France Télécom Orange souscrit à cette affirmation qui se vérifie également pour toute offre illimitée tout réseau de n'importe quel opérateur, et ne suffit donc pas à justifier un déséquilibre de trafic au détriment du nouvel entrant.

Si l'on constate un déséquilibre de trafic dans le cadre d'offres d'abondance, ce n'est pas la taille du parc, évoquée par l'Arcep, qui sera en cause mais plutôt la stratégie commerciale et plus particulièrement le profil des clients visés par chaque opérateur. Par exemple, si un opérateur vise des clients avec un arpu élevé, il aura nécessairement un déséquilibre à l'interconnexion. En effet les clients forts consommateurs émettent intrinsèquement plus de trafic qu'ils n'en reçoivent et ils sont aussi, statistiquement, ceux qui ont le plus grand réseau d'interlocuteurs téléphoniques et par conséquent des taux de trafic on net plus faibles que la moyenne.

Dès lors, un opérateur entrant de même qu'un opérateur historique qui vise des plus gros clients que la moyenne du marché aura un solde d'interconnexion négatif. Parallèlement, un opérateur entrant de même qu'un opérateur historique qui vise de plus petits clients que la moyenne du marché aura un solde d'interconnexion positif.

De plus, France Télécom Orange rappelle qu'un déséquilibre de trafic ne peut justifier une asymétrie des tarifs de terminaison d'appel que « tant que les tarifs de terminaison d'appel ne sont pas au niveau des coûts incrémentaux ». Cela signifie que l'analyse d'un éventuel déséquilibre de trafic devra se concentrer sur une période courte et précédant le 1^{er} janvier 2013, date à laquelle les terminaisons d'appels seront au niveau des coûts incrémentaux de long terme d'un opérateur générique efficace.

Pour illustrer nos propos, une simulation, basée sur des données en possession de France Télécom Orange, pour le lancement d'un opérateur comme Free Mobile, qui choisirait de ne lancer que des offres illimitées, conduirait à un ratio E/S d'environ **I** en tenant compte des structures des bases clients existantes. Ce niveau est clairement un majorant du déséquilibre éventuellement subi. Nous considérons que tout au plus un tiers du déficit d'interconnexion résultant de ce ratio ne pourrait être considéré comme subi donnant lieu d'après nos modélisation à un niveau d'asymétrie inférieur à **I** (**I** sur le premier semestre et **I** sur le second semestre 2012).

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.

Conformément à la recommandation de la Commission Européenne sur les terminaisons d'appel, la référence de coût pertinente pour fixer le prix des terminaisons de ces opérateurs doit être la même que pour les opérateurs de réseau mobile historique, à savoir le coût purement incrémental de long terme de la terminaison d'un opérateur efficace, tel qu'il ressort du modèle d'un opérateur générique efficace.

En effet, les tolérances admises par la recommandation de la Commission pour s'écarter temporairement de cette référence, et donc d'une symétrie du prix des terminaisons d'appel, ne sont pas pertinentes dans les cas mis en consultation en particulier dans le cas de Free Mobile parce qu'il n'existe aucun obstacle entravant l'entrée sur le marché et l'expansion de ce dernier.

En outre, au cas où des obstacles à l'entrée sur le marché d'un nouvel entrant étaient identifiés, la recommandation admet qu'une asymétrie temporaire des tarifs de terminaison pourrait exister en cas de déséquilibres de trafic d'interconnexion entre l'opérateur nouvel entrant et les opérateurs historiques au détriment du premier, mais uniquement si les deux conditions suivantes sont satisfaites :

- d'une part, il faut qu'il puisse être démontré que ces déséquilibres de trafic sont subis par l'opérateur entrant et ne résultent pas de ses propres choix marketing. En particulier, lorsqu'un opérateur vise particulièrement les gros consommateurs, ceux-ci, en contrepartie de la forte valeur qu'ils apportent à leur opérateur sur le marché de détail, engendrent des soldes d'interconnexion structurellement négatifs sur le marché de gros, indépendamment de la taille du réseau dont ils sont clients. De tels déséquilibres ne sont donc pas subis, mais choisis par l'opérateur entrant considéré.
- d'autre part, et surtout, les déséquilibres de trafic ne justifient d'asymétrie de tarifs de terminaison que si les opérateurs bénéficiant des déséquilibres de volume font une marge sur leur prix de terminaison par rapport aux coûts incrémentaux de long terme, ce qui ne sera prochainement plus le cas en France.

La recommandation tolère également de prendre en compte un désavantage temporaire des opérateurs nouveaux entrants sur le plan des économies d'échelle. Mais cette considération n'est pas applicable dans les cas mis en consultation, quelles que soient les ressources utilisées par ces opérateurs pour acheminer le trafic entrant :

En ce qui concerne la partie liaisons d'interconnexion et cœur de réseau de l'opérateur, les économies d'échelle sont vite atteintes et accessibles à tout opérateur efficace. D'ailleurs, la recommandation n'autorise pas d'asymétrie pour les terminaisons d'appels fixes même si elles aussi font appel aux liaisons d'interconnexion et au cœur de réseau d'opérateurs fixes entrants.

En ce qui concerne la partie du trafic de terminaison prise en charge en propre dans le cas de Free par son réseau d'accès, on peut se référer au raisonnement de la recommandation de la Commission concernant les Terminaisons d'appel fixes. Elle indique que les opérateurs fixes nouveaux entrants n'ayant pas d'obligation de couverture peuvent compenser leurs moindres volumes par une plus forte concentration géographique : de ce fait une asymétrie ne saurait être justifiée. Ce même raisonnement peut être appliqué au réseau d'accès en propre de Free : pendant les 4 premières années pendant lesquelles une asymétrie serait éventuellement formellement possible, Free sera autorisé par sa licence et par ses accords d'itinérance à bénéficier d'un réseau en propre déployé de façon beaucoup plus concentrée géographiquement que ne le sont ceux des 3 autres opérateurs mobile.

En ce qui concerne la partie du trafic prise en charge par un opérateur tiers (hôte d'un full MVNO ou prestataire d'itinérance d'un opérateur de réseau peu déployé), l'opérateur hébergé bénéficie des économies d'échelle de cet opérateur et donc ne souffre d'aucun désavantage sur ce plan. Plus précisément, il s'agit d'estimer le calcul du coût incrémental **de long terme** du trafic de terminaison d'un opérateur hébergé efficace : différence de long terme entre le prix total qui aurait été payé par l'opérateur hébergé sans les minutes entrantes et prix total payé par l'opérateur hébergé avec les minutes entrantes, prenant en compte de l'effet de cette variation de volume sur les termes généraux du contrat. Il serait vain de vouloir modéliser analytiquement ce qu'auraient été les termes des

différents contrats existants entre opérateurs hôtes et opérateurs hébergés si les minutes entrantes en avaient été absentes.

Les raisons invoquées par le recommandation de la Commission sur les terminaisons pour s'écarter de la symétrie étant non pertinentes dans les cas mis en consultation, c'est la symétrie des terminaisons d'appels qui doit s'appliquer. L'identité entre la terminaison de l'opérateur hébergé et l'opérateur hôte est d'ailleurs conforme à la pratique la plus générale en Europe dans ce cas de figure.