

**RÉPONSE À LA CONSULTATION SUR L'ANALYSE DES  
MARCHÉS DE GROS DE LA TERMINAISON D'APPEL  
VOCAL MOBILE DE FREE MOBILE, LYCAMOBILE ET  
OMÉA TELECOM**

10 OCTOBRE 2011

# 1 Synthèse

Bouygues Telecom se félicite que l'Autorité conduise avant fin 2011 l'analyse des marchés de gros de la terminaison vocale pour les nouveaux acteurs du marché mobile, une telle démarche contribuera en effet à apporter une visibilité pour l'ensemble du secteur. De la même manière, il serait utile qu'une clarification puisse être apportée pour la terminaison SMS.

Bouygues Telecom a souhaité rappeler dans la première partie de sa réponse les fondements juridiques de fixation des TA pour de nouveaux entrants. Ainsi la recommandation de la Commission européenne fixe deux conditions préalables pour qu'un différentiel de terminaison d'appel puisse être accordé à un nouvel entrant : d'une part celui-ci doit supporter des coûts incrémentaux plus élevés, et, d'autre part, des obstacles à l'entrée et au développement doivent être constatés sur le marché de détail.

Le Conseil d'État a quant à lui précisé que le différentiel peut être justifié afin de compenser le transfert financier résultant de l'écart entre le niveau de TA et le coût de référence (coût incrémental, CI), mais cette compensation doit être partielle et se limiter à la part du déséquilibre en dehors du contrôle de l'opérateur qui subit ce déséquilibre.

L'application de ce cadre aux nouveaux entrants montre qu'aucune des deux conditions préalables n'est remplie.

Free mobile n'aura pas à supporter un coût unitaire supérieur au coût de référence d'un opérateur générique efficace. En effet, le coût incrémental d'un réseau mobile comporte plutôt des déséconomies d'échelle du fait des coûts croissants de densification. L'allocation de fréquences dont bénéficie Free ne conduit pas davantage à un surcoût. Enfin, Free dispose d'un réseau 3G uniquement alors que le réseau de l'opérateur générique efficace est 2G et 3G conduisant à un coût supérieur au CI d'un réseau 3G seul.

Le succès des MVNO, et notamment de ceux entrés récemment sur le marché, l'intensité concurrentielle qui peut être mesurée notamment par le niveau de churn du marché et par la non répercussion de la hausse de TVA (à l'inverse du marché fixe) et la dynamique des offres commerciales, montrent qu'aucun obstacle majeur ne s'oppose à l'arrivée de nouveaux entrants.

Quand bien même ces deux conditions avaient été réunies, un différentiel pour Free mobile ne pourrait se justifier que pour l'année 2012 puisque les TA auront rejoint leur coût de référence dès le 1<sup>er</sup> janvier 2013. Sur cette période transitoire que constitue 2012, le différentiel ne pourrait alors être déterminé qu'en considérant le déséquilibre de trafic en dehors du contrôle de Free et en prenant en compte l'impact pour les opérateurs fixe qui ont développé des offres d'abondance du fixe vers le mobile.

S'agissant des full MVNO, fixer un différentiel reflétant le tarif d'accès de leur opérateur hôte reviendrait à autoriser leur opérateur hôte à recouvrer plus que le CI d'un opérateur générique efficace. De plus, accorder à ces acteurs un différentiel transitoire (en 2012) sur la base d'un déséquilibre éventuel de leur trafic mais ne pas l'accorder aux autres MVNO (sans infrastructure de cœur de réseau), alors que ceux-ci subissent potentiellement le même déséquilibre, serait discriminatoire.

## 2 Les fondements juridiques de fixation des TA pour de nouveaux entrants

Dans sa consultation publique relative à l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal mobile (ci-après « TA ») de Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom, l'ARCEP indique que le tarif de TA 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 ».

Pour ce faire, l'ARCEP fonde son analyse sur la Recommandation de la Commission du 7 mai 2009<sup>1</sup> (2.1), sur la position commune adoptée par le GRE le 12 mars 2008<sup>2</sup> (2.2) mais aussi sur la jurisprudence du Conseil d'Etat du 24 juillet 2009 qui précise les conditions et les modalités de mise en place d'un différentiel tarifaire en la matière (2.3).

La Commission, comme le GRE rappellent que les tarifs de TA doivent en principe être symétriques et que toute asymétrie tarifaire doit être dûment justifiée et impérativement limitée dans le temps.

### 2.1 Recommandation de la Commission du 7 mai 2009

Dans sa Recommandation, la Commission considère :

- à l'article 9, que tout écart avec les principes de l'approche incrémentale ne peut se justifier que par des différences de coûts objectives échappant au contrôle des opérateurs concernés ; l'unique cas cité par la Commission aboutissant à créer des différences de coûts objectives est celui d'une répartition inégale des fréquences ;
- à l'article 10, qu'un différentiel de TA peut être temporairement (4 ans au plus) admis pour un nouvel entrant sur le marché de la téléphonie mobile si deux conditions cumulatives sont réunies<sup>3</sup> :
  - le nouvel entrant doit supporter des coûts différentiels unitaires objectivement plus élevés que l'opérateur modélisé ;
  - des obstacles sur le marché de détail doivent entraver l'entrée et l'expansion du nouvel arrivant sur ce marché.

### 2.2 Position commune du GRE du 12 mars 2008)

Dans sa position commune, le GRE considère quant à lui qu'une asymétrie tarifaire transitoire est acceptable, tant que les TA ne sont pas strictement orientés vers les CI, si les conditions cumulatives suivantes sont remplies<sup>4</sup> :

- existence de tarifs de TA significativement au-dessus des coûts d'un opérateur efficace ;
- existence de déséquilibres élevés de trafic conduisant à des déséquilibres financiers importants dans les soldes d'interconnexion, en raison d'un écart entre les tarifs de TA et les coûts sous-jacents. Ces déséquilibres de trafic doivent résulter de la stratégie des acteurs en place (forte différenciation entre offres on-net et off net) ;
- l'instauration d'un différentiel transitoire constitue un remède dont les effets positifs (par exemple augmentation de la concurrence sur le marché de détail) compensent les effets négatifs de court terme attachés à ce différentiel.

### 2.3 Décision du Conseil d'État du 24 juillet 2009 (Orange France – SFR c. ARCEP)

Enfin, le Conseil d'État, dans son arrêt du 24 juillet 2009 relatif à un recours formé par Orange France et SFR contre la décision de l'ARCEP qui imposait des plafonds tarifaires de TA différents aux opérateurs et en particulier un plafond plus élevé à Bouygues Telecom, a considéré qu'un différentiel tarifaire peut être justifié par la nécessité de compenser le déficit financier résultant de l'effet combiné de la marge que les opérateurs peuvent faire sur la TA, tant que le niveau tarifaire de cette dernière est supérieur aux CI, et d'un solde d'interconnexion négatif dont pâtit le « petit » opérateur face aux autres opérateurs.

<sup>1</sup> Recommandation de la Commission du 7 mai 2009 sur le traitement réglementaire des tarifs de terminaison d'appels fixe et mobile dans l'UE – JOUE L 124 du 20 mai 2009.

<sup>2</sup> Position commune du GRE adoptée le 12 mars 2008 sur la symétrie des services de terminaison d'appel fixe et la symétrie des services de terminaison d'appel mobile.

<sup>3</sup> Article 10 de la Recommandation de la Commission du 7 mai 2009.

<sup>4</sup> Page 101 de la Position Commune du GRE du 12 mars 2008.

Cette compensation n'a néanmoins pas à être totale. En effet, le Conseil d'Etat a précisé que la compensation d'un tel déficit financier devait se limiter à la part du déséquilibre imputable à la stratégie des deux autres acteurs. Le déficit financier identifié peut donc n'être que partiellement compensé en fonction des « choix effectués » par la société concernée et de l'incidence de ces derniers sur les soldes d'interconnexion.

### 3 Application du cadre juridique au cas de Free

#### 3.1 La 1<sup>ère</sup> condition préalable : le coût incrémental de Free

**En raison de sa taille Free supporte-t-il un coût incrémental de production supérieur à celui de l'opérateur générique ?**

##### 3.1.1 Le CI comporte des déséconomies d'échelle du fait des coûts croissants de densification

Conformément à la recommandation de la Commission européenne du 7 mai 2009, la référence pertinente du coût que subit l'opérateur terminant l'appel est celle du coût incrémental.

La décision du 5 mai 2011 portant sur l'encadrement tarifaire des terminaisons d'appel pour Orange, SFR et Bouygues Telecom jusqu'à fin 2013 a établi que « 0,8 ct€/ mn 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 considérée par la présente décision » (paragraphe 4.1 page 29).

Cette référence étant établie pour ces trois opérateurs, il convient d'examiner si Free, dont l'activité sera en deçà de l'échelle minimale efficace pendant un certain temps, encourt des « coûts différentiels unitaires plus élevés ».

Le coût incrémental est établi en calculant dans un premier temps le coût total d'un réseau sans le trafic entrant, puis, dans un second temps, le coût total d'un réseau avec le trafic entrant. Le CI est obtenu en divisant le delta de coûts par le volume de minutes entrantes. Par construction, la méthode du coût incrémental conduit à écarter tous les coûts non directement liés à la mise en œuvre de la prestation de terminaison d'appel, notamment les coûts de couverture du réseau mobile.

La consultation en date du 22 décembre 2010 sur le modèle technico-économique de l'opérateur générique en métropole montre :

- Le CI est peu sensible à la part de marché de l'opérateur, la faible variation du CI allant dans le sens inverse de la part de marché : un opérateur avec 25 % de part de marché subit un CI de 11 % inférieur à celui ayant 33 % de part de marché. L'Autorité indique que « ceci peut s'expliquer par le fait que lorsque l'opérateur générique efficace a une part de marché plus faible, toutes choses égales par ailleurs, le trafic sur son réseau et donc ses besoins en capacité sont moindres ; dans une logique de coût incrémental, le coût de la prestation de terminaison d'appel est donc plus faible quand la part de marché est moins importante » (paragraphe III-2 page 24).
- Le paramètre pour lequel le CI affiche la plus forte sensibilité est celui de l'usage par client, et particulièrement de l'usage data. Ainsi une très forte progression des usages data entraîne une baisse de 20 % du CI : « Ceci s'explique par le fait que pour absorber le surplus de trafic data, donc indépendamment du trafic voix, l'opérateur devra déployer des sites ou des porteuses supplémentaires ce qui augmentera la capacité de son réseau. Ainsi, dans une logique de coût incrémental, cette capacité de réseau supplémentaire viendra réduire d'autant le coût de la prestation de terminaison d'appel. A contrario, si la pénétration des clés 3G [Note Bouygues Telecom : les clés 3G génèrent un très fort trafic data] est plus faible, alors l'opérateur n'aura pas besoin de déployer des sites ou porteuses supplémentaires et n'aura donc pas cette capacité réseau supplémentaire, ce qui viendra par conséquent augmenter le coût incrémental de la prestation de terminaison d'appel » (paragraphe III-5 page 29).

Par ailleurs, la consultation en date du 18 juillet 2011, sur le modèle technico-économique de l'opérateur générique pour les zones Antilles-Guyane et Réunion-Mayotte montre :

- Le CI de l'opérateur générique pour chacune des ces deux zones est identique à celui retenu pour l'opérateur générique en métropole ; à titre d'exemple, le CI moyen pour 2012 et 2013

(durée de la présente analyse de marchés) est de 0,8 ct€/min pour Antilles-Guyane soit un niveau identique à celui retenu en métropole.

- Ce CI identique entre outre-mer et métropole est obtenu pour une taille de parc de l'opérateur générique outre-mer d'environ 400 000 clients, soit du même ordre de grandeur que celui que Free devrait atteindre voire dépasser courant 2012.

### 3.1.2 L'opérateur générique efficace est un opérateur 2G/3G dont le CI est supérieur à celui d'un opérateur pur 3G

Le modèle de l'opérateur générique ayant conduit au niveau de référence de 0,8 ct€/mn pour la période 2011-2013 prend en compte une répartition du trafic entre un réseau 2G et un réseau 3G. Ce niveau de référence de 0,8 ct€/mn résulte donc d'une moyenne pondérée par le trafic de deux CI : celui d'un réseau 2G et celui d'un réseau 3G.

Or le CI d'un réseau 3G est inférieur à celui d'un réseau 2G notamment car la configuration de base d'un site radio 3G (destinée à répondre au besoin de couverture) permet une capacité 5 à 8 fois supérieure à la configuration de base d'un radio 2G.

La consultation en date du 22 décembre 2010 sur le modèle de l'opérateur générique n'a pas proposé de test de sensibilité à la distribution du trafic entre réseau 2G et 3G. Toutefois, cette différence entre les deux CI peut être analysée par le test de sensibilité réalisé par l'OFCOM qui utilise un modèle identique à celui mis en œuvre par l'Autorité. Ainsi, l'OFCOM indique que le CI 2G est de 30 % à 50 % supérieur au CI 3G pour la période 2011-2013 (paragraphe A11-8, page 143, consultation sur le modèle de coût, volume 3, 1<sup>er</sup> avril 2010).

### 3.1.3 Les coûts supportés par Free pour la terminaison d'appel vers ses clients en itinérance sur le réseau d'Orange ne sont pas pertinents

Les coûts de terminaison des appels à destination de Free mais terminés sur le réseau Orange relèvent d'un accord commercial entre Orange et Free. Si ces coûts sont supérieurs au CI d'un opérateur efficace ce n'est pas aux autres opérateurs de supporter le surcoût car cela conduirait *in fine* à rémunérer Orange au-delà du coût incrémental d'un opérateur générique efficace seul coût qu'Orange est susceptible de recouvrer sur le marché de la terminaison d'appel sur son réseau.

Ainsi, seuls les coûts non évitables des appels effectivement terminés sur le réseau de Free sont à prendre en compte.

**En synthèse, la 1<sup>ère</sup> condition préalable imposée par l'article 10 de la recommandation européenne n'est pas remplie : dans une approche incrémentale Free ne fait pas face à « des coûts unitaires plus élevés » que ceux d'un opérateur générique efficace.**

### 3.1.4 L'allocation de fréquences faite à Free ne conduit pas à un surcoût

Free dispose d'un bloc de fréquences 2100 MHz qui amène naturellement à une densité des sites radio afin d'offrir une couverture 3G adéquate ; à nouveau cela contribue à maintenir à un niveau bas son CI.

Par ailleurs l'Autorité a rappelé dans sa décision du 5 mai 2011 sur l'encadrement tarifaire d'Orange, SFR et Bouygues Telecom que les coûts des licences n'étaient pas incrémentaux : « L'Autorité réaffirme donc le caractère non-évitable des coûts d'achat de spectre, au regard de l'incrément du trafic vocal entrant » (annexe A.1.7, page 43).

Enfin, les actions de refarming 900 et éventuellement 1800 ainsi que l'acquisition d'un bloc de 20 MHz en 2600 lèvent les contraintes de densification de réseau résultant de l'attribution initiale de fréquence 3G. Au demeurant Free le reconnaît dans la synthèse à sa réponse à la consultation du 22 décembre 2010 sur le modèle de coûts : « L'accroissement du trafic de données associé à l'introduction de nouvelles fréquences (par exemple refarming 900, refarming 1800, 2600,800) permet à un opérateur efficace de gérer harmonieusement l'accroissement du trafic en limitant ses investissements à des upgrades logiciels et/ou matériels sans par ailleurs augmenter son nombre de sites » (page 1).

**En synthèse, Free ne subit pas des différences de coûts objectives échappant à son contrôle et qui résulteraient d'une répartition inégale des fréquences.**



### 3.2 La 2<sup>nd</sup>e condition préalable : les obstacles sur le marché de détail qui constitueraient un obstacle à l'entrée sur le marché et à l'expansion

L'Autorité relève trois obstacles sur le marché de détail : un marché constitué à 67,4 % par les abonnements dont 82 % sont avec engagement supérieur à un an, des offres multiservices (4P) qui peuvent présenter des risques potentiels pour la concurrence et enfin l'importance d'un réseau physique de distribution.

S'agissant du 1<sup>er</sup> point Bouygues Telecom rappelle que toutes ses offres forfait sont disponibles depuis 2010 en version sans engagement, ou bien avec un engagement d'un an ou bien encore avec un engagement de deux ans. La plupart des opérateurs (et notamment les MVNO) ont mis en place une approche similaire. Pour autant, et comme le relève l'Autorité, les ventes réalisées sur le marché en 2011 montrent le maintien de la forte proportion des abonnements avec engagement, ce qui peut témoigner avant tout de l'attachement des consommateurs à disposer d'une offre permettant l'acquisition d'un terminal avec étalement du paiement. A nouveau, Bouygues Telecom rappelle que ses nouvelles offres forfait (Eden) permettent au client, 12 ou 24 mois après l'acquisition du terminal, de bénéficier automatiquement (sans démarche du client) d'une remise sur l'abonnement s'il conserve son mobile.

En ce qui concerne les offres multiservices, l'offre Bouygues Telecom Ideo juxtapose l'offre box et l'offre mobile dans des conditions strictement identiques à celles proposées lorsque ces deux offres sont souscrites séparément, et donc sans engagement sur la composante fixe. Les problèmes concurrentiels posés ne sont donc pas intrinsèques à l'offre multiservices, ils surviennent lorsque la juxtaposition des services se fait dans des conditions plus restrictives que celles s'appliquant lorsque les offres sont souscrites séparément. Ces conditions restrictives se voient particulièrement renforcées lorsque l'opérateur multiservices possède une position prédominante sur l'un et l'autre des marchés fixe et mobile. Un différentiel de TA ne peut constituer en l'occurrence un remède valable en cas de dysfonctionnement du marché résultant du seul comportement d'un acteur.

Enfin, s'agissant du réseau de distribution, la décision 2009-1067 qui retient la candidature de Free pour la 4<sup>ème</sup> licence donne l'information suivante (page 68) : « *Free Mobile indique qu'il mettra en place une stratégie de distribution réellement multi-canal basée sur les canaux de distribution physique (boutiques propriétaires et franchisées), les canaux dématérialisés et les canaux de distribution concurrentielle. Au lancement de l'offre de Free Mobile la distribution se fera principalement via les canaux dématérialisés et les canaux de distribution concurrentielle. Pour ce faire, Free Mobile a le soutien des grandes enseignes de la distribution concurrentielle grâce auxquelles il pourra développer sa présence au niveau national, et l'expérience du groupe Iliad dans l'utilisation des canaux dématérialisés. Toutefois, compte tenu de l'importance du terminal pour l'utilisateur, Free Mobile prévoit la mise en œuvre de canaux de distribution physique qui sera cadencée par l'ouverture de boutiques, détenues en propre ou franchisées, entre 2011 et 2015, qui devraient peser pour plus de 50% des souscriptions de nouveaux abonnés. Ces boutiques, dont le déploiement terrain est en cours de préparation, commercialiseront, en plus des offres Free Mobile, les offres ADSL et fibre optique de Free.* »

Bouygues Télécom relève ainsi que Free ne semble pas avoir présenté le canal de distribution sous forme de boutiques propriétaires comme « un élément clé dans la pénétration du marché mobile » mais comme un canal important et complémentaire aux autres. Au demeurant, le délai de deux ans (fin 2009 - fin 2011) était largement compatible avec la constitution d'un réseau de boutiques d'une taille qui peut être évaluée par la description du nombre de collaborateurs que Free propose d'affecter à son exploitation commerciale (page 44 de la décision).

Enfin, Bouygues Telecom relève que des MVNO qui ont adopté un positionnement sur certaines cibles (par exemple les offres dites « ethniques ») ont montré en 2011 un très grand succès commercial sans disposer aucunement d'un réseau de distribution en propre.

Au-delà de ces trois points, de nombreux éléments semblent au contraire montrer le dynamisme et l'intensité concurrentielle du marché mobile.

D'une part, près d'un cinquième des clients mobiles résilient leurs offres dans l'année. Le marché des connexions brutes annuelles représente donc de l'ordre de 11 millions de clients soit 5 fois plus que le marché fixe. Le marché mobile se montre donc plus fluide que le marché fixe avec un taux de churn de seulement 12-14%.

En second lieu, le succès des nouveaux entrés sur le marché que ceux-ci bénéficient de l'appui d'un réseau de distribution (La Poste) ou pas (par exemple les MVNO positionnés sur les offres vers

l'international). Les MVNO représentaient 17 % des connexions brutes au T2 2011 pour les abonnements et 31 % des connexions brutes pour le pré-payé.

En troisième lieu, le secteur mobile n'a pas répercuté la hausse de la TVA en début d'année alors que le secteur fixe l'a répercutée (et même au-delà de la TVA dans certains cas). Il semble donc que la viscosité du marché fixe ait permis aux trois principaux acteurs de remonter leurs prix dans certains cas au-delà de la simple répercussion de la TVA sans craindre une perte significative de clients. Cela n'a clairement pas été le cas sur le marché mobile où Orange et SFR ont été contraints de réajuster leurs offres pour faire face à l'augmentation des résiliations. Ainsi le revenu des services mobiles est en recul au 2ème trimestre 2011 (sur un an glissant) pour la première fois de son histoire (-1,9 % sur un an) alors que les services fixes haut et très haut débit poursuivent leur croissance (+2,9% sur un an).

En quatrième lieu, le projet de loi consommation en préparation contribuera s'il est voté à accroître la fluidité du marché notamment sur les points relevés par l'Autorité : engagement sur les abonnements, affichage séparé du prix du terminal et du prix du service.

Enfin, les déclarations de Free et de ses dirigeants, comme le 28 septembre 2011 où un objectif à terme de 25 % de part de marché, à l'identique de sa part de marché fixe, a été revendiqué, ou bien le 18 octobre 2010 où Free a indiqué tabler sur un doublement de son chiffre d'affaires d'ici 2015, ne laissent pas entrevoir de barrières particulières à l'entrée et au développement.

**En synthèse, la 2<sup>nde</sup> condition préalable imposée par l'article 10 de la recommandation européenne ne semble pas davantage remplie : les quelques éléments apportés par l'Autorité pour démontrer l'existence d'obstacles sur le marché de détail sont démentis par l'évolution du marché mobile constatée tous les jours.**

### **3.3 Dans l'hypothèse où les deux conditions préalables sont remplies, un différentiel de Free ne peut se justifier que sur l'année 2012 qui constitue une phase transitoire**

Au 1<sup>er</sup> janvier 2013, les TA Orange, SFR et Bouygues Telecom auront rejoint le niveau de référence du coût incrémental, soit 0,8 ct€/mn. Dès lors où le CI de Free ne sera pas significativement supérieur au coût de l'opérateur générique efficace, comme il a été montré au paragraphe 3.1, aucun différentiel ne peut se justifier à partir de cette date.

En ce qui concerne 2012, dans l'hypothèse où les deux conditions préalables sont remplies (hypothèse non confirmée dans les faits), un différentiel aurait pour objectif de corriger le transfert financier non justifié de Free vers les autres opérateurs dans le cas d'un déséquilibre de trafic en défaveur de Free (transfert financier résultant de l'écart TA / CI).

Il apparaît que l'une des causes du déséquilibre de trafic est le mix d'offres commerciales au sein d'un opérateur. Dans ce cas, le déséquilibre de trafic entre un réseau A et un réseau B ne dépend pas de la taille des parcs de A et B mais du mix d'offres au sein de chacun des opérateurs ; si A possède un mix favorable aux offres d'abondance, à l'inverse de B, alors A aura un déséquilibre de trafic vis-à-vis de B, ceci quelle que soit la taille de A et B.

Or Free n'est pas contraint de cibler uniquement les offres d'abondance pour réussir son entrée sur le marché, comme le démontre le succès de certains des nouveaux MVNO. Établir un différentiel en 2012 sur l'hypothèse d'un déséquilibre de trafic qu'aura à subir Free en raison de ses choix commerciaux, c'est anticiper le type d'offres commerciales proposées par cet opérateur. De quel droit cette anticipation serait accordée à Free et pas, par exemple, aux MVNO qu'ils soient full ou non ? De plus, le déséquilibre résultant du choix de Free de proposer des offres d'abondance sera alors un déséquilibre largement « choisi » et non « subi ». Les terminaisons d'appel sur 2012 s'approchant de la référence, elles ne représentent plus un frein réel à l'entrée sur le marché.

Il apparaît donc que si l'Autorité choisissait d'établir un différentiel, en 2012 seulement, celui-ci ne pourra que répondre aux conditions suivantes :

- Le différentiel ne doit compenser que partiellement (dans la mesure du déséquilibre « subi ») le transfert financier non justifié résultant de l'écart entre les TA 2012 et le CI de 0,8 ct€/mn.
- Le différentiel doit intégrer l'impact négatif pour les opérateurs fixe, notamment dans un contexte de généralisation des offres d'abondance vers les mobiles.

## 4 Application du cadre juridique au cas des full MVNO

### 4.1 Le coût incrémental des full MVNO

Les MVNO (« light » et « full ») peuvent, par construction, bénéficier d'un coût incrémental identique à celui de leurs opérateurs hôtes, ils ne peuvent donc légitimement réclamer un différentiel pour assister leur entrée sur le marché en contrepartie de moindres économies d'échelle.

Comme dans le cas de l'itinérance de Free sur Orange, les coûts de terminaison d'appel facturés par les opérateurs hôtes aux MVNO relèvent d'accords commerciaux. Leur intégration dans la TA des MVNO créerait une distorsion au profit de ces opérateurs hôtes.

Enfin, la capacité à changer d'opérateur hôte plus facilement permet aux opérateurs full MVNO de disposer d'un pouvoir de marché certain pour influencer les prix d'accès qui leur sont facturés. Par ailleurs, le barreau dans l'échelle d'investissement pour une configuration full MVNO n'est pas considérablement plus élevé que celui correspondant à une configuration light MVNO, ce qui permet potentiellement à un nombre important d'acteurs de disposer de ce pouvoir de marché accru.

Il ressort de ces éléments qu'il n'y a pas d'écart objectif, et en dehors du contrôle des MVNO, des coûts incrémenteaux entre ces MVNO et leurs hôtes.

### 4.2 Durant la phase transitoire avant stricte application du CI (1<sup>er</sup> janvier 2013) un différentiel pourrait-il être justifié par des déséquilibres de trafic ?

Accorder un différentiel transitoire (en 2012) aux full MVNO mais pas aux light MVNO serait discriminatoire car ces derniers subissent potentiellement les mêmes déséquilibres de trafic que les premiers.

Il ne peut y avoir, dans ces conditions, une différenciation entre les deux types de MVNO : soit un différentiel est adopté transitoirement pour tous, soit pour aucun.

Bouygues Telecom relève que la plupart de ces acteurs sont en activité depuis plusieurs mois, voire plusieurs années, et ne subissent pas de déséquilibres particuliers.