

M. Philippe Distler, Directeur General
ARCEP
7 Square Max Hymans
75730 Paris Cedex 15
France

Copie : M. Guillaume Mellier, chef de l'Unité Marchés Mobiles, Direction des services fixes et mobiles et des relations avec les opérateurs.

Par courriel: couts.mobiles@arcep.fr

Paris, le 10 octobre 2011

Analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel vocal mobile de Free Mobile, LycaMobile et Oméa Télécom. Réponse de Lebara Mobile à la consultation publique menée par l'ARCEP du 8 septembre au 10 octobre 2011.

1/ Présentation

La vision de Lebara

Le groupe Lebara a été fondé en 2001 par trois entrepreneurs privés partageant la même vision : transformer le marché des appels internationaux pour rendre accessible aux communautés migrantes un service de qualité leur permettant de rester en contact avec leurs proches et leur famille restés au pays.

Le groupe s'est ainsi tourné très tôt vers une offre mobile conçue pour des appels à l'international très bon marché, avec une qualité de service comparable aux meilleurs standards internationaux. Depuis la signature de son premier accord MVNO en 2003, Lebara s'est développé très rapidement en Europe et compte aujourd'hui plus de 1200 employés dans le monde et 8 filiales MVNO (Allemagne, Danemark, Espagne, France, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suisse et Australie). Opérateur indépendant, Lebara mobile est l'un des opérateurs mobiles à la plus forte croissance en Europe.

Une offre à succès.

La clé du succès de Lebara repose sur quelques principes simples assurant la rentabilité durable du modèle : une offre prépayée très attractive pour appeler en local et partout dans le monde, un réseau de distribution national très large assurant la disponibilité des cartes SIM et des recharges Lebara sur tous les canaux existants (commerces de proximité, tabac, presse, grande distribution, internet, etc.), et enfin, une organisation technique centralisée permettant de générer d'importantes économies d'échelle et un contrôle accru de la qualité de service pour l'ensemble des filiales. Ainsi, par exemple, Lebara intègre la gestion des terminaisons d'appels internationaux en relation directe vers plus de 100



opérateurs dans le monde, et possède son propre service clients, opérant en plus de 20 langues pour l'ensemble du groupe.

Lebara en France

Lebara France a été lancé en mai 2010. L'offre connaît depuis un vif succès, et crée un nouveau relai de croissance pour les distributeurs sur le marché du mobile prépayé jusque là décroissant, sans pour autant prendre de parts de marché aux opérateurs existants.

Lebara France se positionne comme un acteur du mobile prépayé généraliste pour tous ceux qui ont besoin d'un contact régulier avec leurs proches, qu'ils soient en France ou à l'étranger. Son succès repose d'une part sur une offre attractive vers toutes les destinations nationales et internationales, et d'autre part sur une distribution très large sur tous les canaux, plus proche des produits de grande consommation que des produits télécom classiques.

S'appuyant sur une offre mobile prépayée (Carte SIM seule + recharges) principalement focalisée sur l'appel voix, le modèle Lebara va à contre courant de l'évolution récente du mobile en France (Offres data, subvention des mobiles, intégration triple play, augmentation des offres forfaits, etc). Ce modèle a fait ses preuves sur tous les marchés où opère actuellement le Groupe Lebara, et nous sommes convaincus de sa pertinence durable en France. Plusieurs autres offres s'inspirant du succès de Lebara ont d'ailleurs été lancées récemment, preuve de l'opportunité que représente ce marché.

Dynamique actuelle du marché Français

Sous l'impulsion de quelques MVNO dynamiques, dont Lebara mobile, la part des MVNO dans le paysage concurrentiel français a récemment progressé, tant sur le prépayé que sur les forfaits, passant de 6,5% à 9,4% de pénétration en un an (source ARCEP T2 2011). Lebara Mobile considère qu'il s'agit là d'une excellente nouvelle, signe d'une concurrence accrue sur le marché mobile au bénéfice des consommateurs français.

Par ailleurs, le marché mobile français connaît deux phénomènes nouveaux : le lancement du 4^e opérateur de réseau (Free Mobile), accompagné du premier accord de roaming national sur le réseau Orange, et l'introduction simultanée du modèle full MVNO par les deux autres opérateurs de réseaux mobile, SFR (Omea Telecom et NRJ Mobile) et Bouygues Telecom (Lyca Mobile).

Ces développements récents soulèvent des questions nouvelles, notamment l'impact de la fixation des prix de terminaison des nouveaux acteurs, susceptibles d'influencer tant les offres mobiles de détail que de gros, et de modifier l'équilibre des conditions de concurrence entre les opérateurs mobiles actuels, qu'ils soient MNO, MVNO ou full MVNO. Lebara France souhaite prendre part à la réflexion initiée par l'ARCEP sur cette importante question.

2/ Réponses aux questions de la consultation

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.

Lebara partage la définition que donne l'ARCEP des marchés concernés par l'analyse :

- marché géographique (toute la zone sur laquelle chaque opérateur est commercialement actif),
- marché des services de terminaison d'appel voix sur les numéros mobiles ouverts à l'interconnexion.

En outre, Lebara partage l'avis de l'ARCEP sur le fait que les trois opérateurs cités dans la consultation (Free Mobile, Omea Telecom et Lyca Mobile) doivent faire partie du champ de l'analyse, dès lors qu'ils répondent tous trois aux mêmes critères :

- Gestion de leurs numéros mobiles alloués directement par l'ARCEP,
- Gestion directe de leur interconnexion entrante et de leur prix de terminaison d'appel mobile.

En revanche, il nous semble souhaitable de ne pas limiter l'analyse à ces trois acteurs, mais de l'appliquer à tout acteur répondant à ces mêmes critères objectifs.

Ainsi, par exemple, depuis la rédaction du document de l'ARCEP, le MVNO NRJ Mobile, opérant sous les marques NRJ Mobile, Crédit Mutuel Mobile et CIC Mobile, a également annoncé avoir conclu un accord Full MVNO avec l'opérateur SFR. Il est probable que cet opérateur demandera à fixer sa propre terminaison d'appel. Il semble donc logique que cet opérateur fasse également partie de l'analyse de l'ARCEP. D'autres acteurs seront peut-être concernés dans les prochains mois.

Enfin, Lebara souhaite que l'ARCEP puisse inclure toutes les marques portées par des opérateurs Full MVNO dans le champ de son analyse, notamment dans le cas où l'opérateur joue le rôle de MVNE, comme c'est par exemple le cas pour le MVNO Casino Mobile, hébergé par Omea Telecom. Il nous semble que le modèle le plus simple serait de faire porter l'analyse de façon globale sur l'opérateur pour l'ensemble des clients hébergés sur ses systèmes, toutes marques confondues, et d'appliquer le même prix de terminaison à l'ensemble des marques portées ou hébergées par ce même opérateur.

Concernant l'opérateur Free Mobile, qui cumule la position d'opérateur de réseau mobile et un démarrage assimilable à un Full MVNO (roaming national) sur le réseau d'Orange, il nous semble nécessaire qu'il fasse l'objet d'une régulation de sa terminaison d'appel, au même titre que tous les opérateurs de réseau.

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.

Le groupe Lebara est actuellement présent comme MVNO dans 8 pays. Cette activité fournit un retour d'expérience utile sur les évolutions concurrentielles et réglementaires dans chacun de ces marchés. Plusieurs pays dans lesquels nous opérons ont ainsi déjà introduit le modèle Full MVNO, notamment le Royaume Uni, les Pays Bas et l'Espagne. Les régulateurs proposent plusieurs approches de l'encadrement des terminaisons d'appel qu'il est intéressant de rappeler car leurs analyses convergent sur le traitement du prix de terminaison des Full MVNO.

Au Royaume-Uni par exemple, en cas de litige devant l'OFCOM, les Full MVNO qui fixent leur propre prix de terminaison d'appel sont généralement contraints par le prix de terminaison de leur MNO hôte. L'OFCOM a publié une recommandation dans ce sens, indiquant que la référence la plus pertinente (« Fair and reasonable ») pour l'analyse de la terminaison d'appel des Full MVNO serait la comparaison avec le prix de terminaison d'appel de leur opérateur hôte.

Les recommandations de l'OFCOM sur la régulation des terminaisons d'appels mobiles sont consultables à l'adresse suivante:

<http://stakeholders.ofcom.org.uk/binaries/consultations/mtr/statement/guidance.pdf>

A la lueur de l'expérience anglaise, nous sommes favorables à l'application aux Full MVNO du critère de puissance significative sur leur marché pour déterminer si le prix de terminaison doit être ou non approuvé par le régulateur, ainsi qu'au principe d'une orientation équitable et raisonnable des prix de terminaison des Full MVNO.

L'exemple des Pays-Bas, où le marché des MVNO est très dynamique et concurrentiel, est également intéressant. Selon l'OPTA, le prix de terminaison d'un Full MVNO ne devrait pas être supérieur à celui de son opérateur hôte.

L'avis de l'OPTA sur l'évolution générale des prix de terminaison est consultable en ligne:

<http://www.opta.nl/en/news/all-publications/publication/?id=3271>

Concernant plus particulièrement le prix de terminaison des Full MVNO, l'OPTA a publié en 2010 une décision intéressante sur la résolution d'un litige entre Lycamobile et KPN. KPN soutenait que le prix de terminaison facturé par Lycamobile pour des appels issus d'un réseau fixe ou mobile, ne devrait pas excéder le prix de terminaison du réseau hôte sur lequel Lycamobile opère (Vodafone). L'OPTA a tranché en imposant effectivement à Lycamobile de fixer sa terminaison d'appel avec pour référence maximum le prix de terminaison de son opérateur hôte. La décision de l'OPTA est également consultable en ligne: <http://www.opta.nl/nl/actueel/alle-publicaties/publicatie/?id=3107>

Enfin, pour compléter, il est intéressant de se référer à la vision développée par le régulateur espagnol. La CMT a fixé des obligations pour tous les opérateurs mobiles de réseau (Telefonica, Vodafone, Orange et Yoigo) et également pour les Full MVNO. Toutefois, ces obligations sont adaptées à la situation de chaque opérateur. Les opérateurs sont ainsi contraints de respecter une orientation vers les coûts de leur prix de terminaison. Pour le plus récent, Yoigo (dont le prix de terminaison était soumis à approbation), ainsi que pour les Full MVNO, la CMT limite le critère à la fixation d'un prix de terminaison « raisonnable ». Dans le cas des Full MVNO, la CMT précise que le prix de terminaison considéré comme référence « raisonnable » est le prix de terminaison, approuvé par la CMT, de l'opérateur mobile hôte du Full MVNO en question.

La décision de la CMT est publiée à l'adresse suivante :

http://www.cmt.es/cmt_ptl_ext/SelectOption.do?nav=doc_mercados&detalles=090027198008ca85&pagina=1&categoria=revision_2

Cette décision date de 2009 et la position de la CMT devrait se simplifier encore l'an prochain. A notre sens, la CMT devrait tendre en 2012 vers des prix de terminaison symétriques et identiques pour tous les opérateurs mobiles. Le nouveau président de la CMT a ainsi récemment confirmé que la régulation des terminaisons d'appel serait l'un des objectifs du régulateur en 2012.

Au vu de son expérience des autres marchés européens, Lebara appuie donc la démarche de l'ARCEP et souhaite, une fois le processus de consultation et d'analyse terminé, la publication rapide d'une recommandation de l'ARCEP à usage de tout nouvel opérateur mobile et full MVNO souhaitant fixer le tarif de terminaison vers les numéros mobiles qui lui ont été attribués. Par mesure de clarté et de

prévention des litiges, et par cohérence avec les positions prises par d'autres régulateurs européens (Royaume Uni, Pays Bas, Espagne), il nous semble que dans sa future recommandation, l'ARCEP, pour analyser le prix de terminaison d'un Full MVNO offrant un service mobile national à partir d'un accord national avec un opérateur mobile hôte, devrait retenir la comparaison avec le prix de terminaison de son opérateur hôte. Cette référence nous paraît à la fois la plus pertinente, la plus équitable et la plus raisonnable,

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.

Lebara mobile se distingue des positions avancées sur cette question. Comme évoqué plus haut, le modèle appliqué par notre société va à l'encontre de la tendance de la plupart des opérateurs mobiles français : il repose sur un paiement à l'usage plutôt qu'au forfait, dans un modèle prépayé sans aucun engagement pour le client final, une mise à jour régulière et transparente des prix pour les maintenir au plus près des coûts tant pour le trafic national qu'à l'international. Ce modèle a prouvé qu'il pouvait coexister avec succès avec les autres offres mobiles « classiques » (forfaits, triple play, etc) des principaux opérateurs, et créer sur les réseaux mobiles un trafic précédemment cantonné à d'autres supports (fixe, carte d'appel etc).

La viabilité du modèle prépayé que nous défendons nécessite toutefois l'existence de conditions efficaces et raisonnables sur le marché de gros, et le respect d'un équilibre des conditions concurrentielles entre les différentes catégories d'acteurs : MNO, Full MVNO et MVNO classiques. Lebara espère que l'ARCEP prendra en compte cet aspect dans ses recommandations.

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

Les déséquilibres de trafic évoqués sont notamment dus à l'existence volontaire d'offres de détail de la part des opérateurs mobiles (notamment les offres d'abondance en France) et ne reflètent pas une tendance naturelle du marché.

Lebara Mobile a montré sur ses différents marchés, et en France en particulier, qu'un MVNO pouvait rencontrer un succès commercial rapide sans suivre les tendances du marché de détail vers des offres d'abondance. L'offre Lebara, bien que dégageant une forte proportion d'appels sortants en raison de son positionnement, reste une offre prépayée entièrement facturée à l'usage et tire son moteur principal de l'attractivité de ses prix et de la qualité de son service.

Pour un nouvel entrant, la présence d'éventuels déséquilibres de trafic n'a donc pas d'effet systématique sur les offres de détail. Elle ne constitue pas un désavantage structurel pour le nouvel entrant et ne devrait donc pas justifier une terminaison d'appel différenciée des autres opérateurs existants.

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.

Nous considérons qu'un Full MVNO, pour permettre à ses clients de recevoir des appels, ne supporte pas de coût incrémental significatif, susceptible de justifier un prix de terminaison supérieur à celui de son opérateur hôte.

1/ Analyse de la structure de coût des MVNO.

La comparaison entre la structure de coût d'un Full MVNO et celle d'un « IN MVNO » permet de comprendre les enjeux.

- Dans les accords contractuels de type « IN MVNO » entre un opérateur mobile de réseau (MNO) et un MVNO de type « IN MVNO », il est habituel que le prix des cartes SIM et/ou le coût d'appel sortant facturés par le MNO, soient surévalués pour refléter le coût des équipements réseau de l'opérateur hôte, qui incluent notamment le coût du HLR.
- Pour un Full MVNO, le coût unitaire d'une carte SIM revient nettement moins cher et compense l'amortissement du coût de son HLR. Lorsqu'un Full MVNO pense supporter un coût supplémentaire lié à l'acquisition et à la mise en place d'un HLR, il ne s'agit en réalité que d'un changement de sa structure de coût par rapport à la situation du « IN MVNO ». Schématiquement, en se dotant de son propre HLR, on peut considérer que le Full MVNO remplace un coût variable par un coût fixe, mais ne supporte pas un coût additionnel. La prise en compte par le régulateur de cet argument avancé par les Full MVNO, ne serait donc pas équitable pour les autres types de fournisseur de services mobiles (IN MVNO, MVNO, etc).

Toute la discussion s'articule autour du début d'activité d'un Full MVNO, pendant lequel il peut avoir l'impression de supporter un coût d'investissement important. Il faut donc rappeler que le modèle full MVNO n'est structurellement efficace que pour des MVNO bénéficiant de gros volumes, d'une base clients importante et d'une montée en charge rapide. Le coût supporté par un MVNO n'étant pas dans cette situation serait attribuable à une inefficacité de court terme, et non à un coût incrémental.

Le modèle Full MVNO suppose également la mise en place d'une interconnexion nationale directe, avec ses coûts associés. Là encore, la comparaison avec la situation d'un « IN MVNO » permet de relativiser cet argument :

- Si l'IN MVNO ne supporte pas directement les coûts d'une interconnexion nationale directe, le prix de terminaison nationale que paye l'IN MVNO à son opérateur hôte, intègre généralement un coût de transit tenant compte des coûts de gestion de l'interconnexion directe pour l'opérateur hôte.
- De son côté le Full MVNO ne supporte pas ce coût de transit, puisqu'il gère son interconnexion nationale directe. Là encore, il ne s'agit donc que d'une structure de coût différente entre les deux types de MVNO, mais pas d'un coût supplémentaire pour le Full MVNO.

[Confidentiel]

2/ TA élevée des Full MVNO : Risques de création d'un avantage concurrentiel

Au cas où un Full MVNO fixerait sa terminaison d'appel à un niveau supérieur au niveau acceptable et raisonnable au vu des tarifs pratiqués par son opérateur hôte et par les autres opérateurs réglementés, cette situation apporterait au Full MVNO une marge nette que les autres MVNO ne pourraient obtenir sur le marché. Ceci constituerait rapidement un avantage compétitif en faveur de ce Full MVNO, au détriment des autres opérateurs du marché. Avec l'augmentation du volume du trafic des Full MVNO, cet avantage ne ferait qu'augmenter, permettant aux Full MVNO de subventionner leur offre de détail de façon déloyale par rapport aux autres MVNO et aux MNO. Outre

une situation de concurrence déloyale, l'effet à terme risquerait d'être la disparition de certains MVNO, et un appauvrissement de l'offre de détail au détriment du consommateur.

D'un point de vue théorique, dans un marché mobile efficace et en situation de concurrence équilibrée, la terminaison d'appel n'est en effet pas un générateur de marge pour l'opérateur mobile: la TA doit juste couvrir les coûts supportés. C'est sur l'offre de détail que l'opérateur tire sa marge, pour que la concurrence puisse s'exercer entre toutes les catégories d'acteurs (MNO, MVNO, Full MVNO) au profit du consommateur.

3/ TA élevée des Full MVNO : risque de perturbation des offres de détail

Par ailleurs, une terminaison élevée des full MVNO pourrait également avoir des répercussions directes sur le contenu des offres de détails. Dès lors qu'un Full MVNO pratiquant une terminaison élevée atteindrait une part de marché significative, les autres opérateurs risqueraient de ne plus inclure les appels vers ce full MVNO dans leurs forfaits, en raison du coût supérieur de ces appels. Ceci nuirait à la simplicité et à la lisibilité des offres de détail, là encore au détriment du consommateur.

3/ Conclusion

Pour conclure, nous souhaitons attirer l'attention de l'ARCEP sur le fait que l'élément essentiel de coûts d'un appel mobile réside dans le réseau d'accès radio et ses coûts associés (notamment le coût des fréquences radio). La mise en place d'un HLR ne provoque pas de différence significative. Or un Full MVNO ne supporte aucun coût lié au réseau d'accès radio et aux fréquences ; dès lors, il n'a pas de justification de coût pour demander une terminaison d'appel supérieure à celle de son opérateur hôte.

En revanche, il ne faut pas sous-estimer l'impact concurrentiel que pourrait avoir une TA élevée des Full MVNO sur le marché français. Laisser un nouvel acteur fixer sa terminaison d'appel à un niveau nettement plus haut que la moyenne du marché mobile comporterait des risques pour l'équilibre de la concurrence:

- ceci constituerait pour cet acteur un avantage compétitif par rapport aux opérateurs soumis à un encadrement de leur terminaison d'appel et aux MVNOs qui dépendent de leur réseau hôte, et ne profitent d'aucun revenu de terminaison.
- En outre, ce supplément de revenu capté sur un prix d'interconnexion plus élevé que la moyenne pourrait également être utilisé par l'opérateur concerné pour subventionner ses offres de détail, ce qui engendrerait un biais concurrentiel sur le marché des offres de détail.
- Enfin, dans le cas où le nouvel entrant est un Full MVNO, ceci comporterait le risque de favoriser le modèle Full MVNO au détriment des autres MVNOs, au détriment du choix du consommateur.

Dès lors, la position la plus raisonnable et la plus équilibrée serait que les Full MVNO adoptent une terminaison d'appel proche de celle de leur opérateur hôte.

Traduction Anglaise :

Question 1: The Authority invites the market participants to inform it, as the case may be, of their observations regarding the list of participants concerned by the present market analysis project.

Lebara shares the ARCEP market scope definition for this analysis:

- Geographical market: wherever the operator is commercially active
- Service market : voice call termination on mobile numbers open to interconnect.

Lebara agrees on the proposed list of full MVNOs & new operators to analyse, but suggests to apply the analysis to any player meeting the following criteria:

- Managing own mobile numbers
- Managing the incoming interconnect and setting its own MTR

Thus, the analysis should immediately be applied also to NRJ mobile who recently declared opening a Full MVNO on SFR network, and to any other new player meeting the criteria in the future.

Lastly, Lebara would like to ensure that all brands hosted by a full MVNO are submitted to the analysis under the umbrella of the full MVNO. Same idea for the MTR (Mobile termination Rate): the same MTR should be applied to all MVNO behind a full MVNO umbrella, therefore Virgin mobile, Casino Mobile, Tele2 Mobile will be applied Omea Telecom MTR.

Free Mobile is in the position of a new MNO and a launch period assimilated as a full MVNO (national roaming on Orange network). As an MNO, Free Mobile should be submitted to regular MNO MTR analysis & regulation.

Question 2: The authority invites the participants to inform it, if the case arises, of other cases of voice call termination regulation of new entrants which they would consider relevant, whether it is a question of mobile network operators or *full-MVNOs*.

Lebara is present in 8 markets, which is providing us with a useful view of experience on competitive and regulatory evolutions in all markets where full MVNO have been introduced, mainly UK, Spain, Netherlands. Regulators are proposing several approaches.

We now provide a comparison of how full MVNOs mobile termination rates are regulated and benchmarked to the host mobile network operator.

In the UK, mobile termination rates are regulated by Ofcom. Full MVNOs that set their own mobile termination rate are generally restricted by the host MNO mobile termination rate, Ofcom has provided guidance in relation to this and in our view Arcep should adopt a similar approach.

For MVNOs that are “full MVNOs” i.e. MVNOs that have numbers allocated to them by Ofcom and set their own MTR, the likely benchmark and assessment that Ofcom have indicated they will take is to benchmark against the host MNO’s mobile termination rate.

Ofcom statement in relation to how mobile termination rates will be regulated is available online: <http://stakeholders.ofcom.org.uk/binaries/consultations/mtr/statement/guidance.pdf>

We advocate and support the application of Significant Market Power to all full MVNOs that set mobile termination rates for number ranges allocated to them. We invite Arcep to deliver guidance in relation to network access and interconnection on the basis of what is fair and reasonable. Lebara's view, based on Ofcom guidance is that the fair and reasonable test will mean that MVNOs who offer national services based on a national arrangement with a mobile network operator should have the MNO benchmark applied. Without the guidance on fair and reasonable, it is likely disputes will have to be settled by Arcep. To avoid this, Arcep guidance is essential.

In the Netherlands, Mobile termination rates are regulated by OPTA. OPTA's policy is that full MVNOs mobile termination rate should be no higher than the host mobile network operator.

See: OPTA Final decision FTR MTR Marktanalysebesluit vaste en mobiele gespreksafgifte (telefonie)

<http://www.opta.nl/nl/actueel/alle-publicaties/publicatie/?id=3224> English summary

<http://www.opta.nl/en/news/all-publications/publication/?id=3271>

In the particular case of full MVNO MTR, OPTA made a decision in a dispute between Lycamobile and KPN. KPN demanded that the mobile termination rate that Lycamobile charges for the transmission of phone calls from another mobile or fixed network should not exceed the rate of the host mobile network operator Vodafone, the network on which Lycamobile provides its services. In the dispute, OPTA's decision was that Lycamobile is bound by the MVNO must follow-host principle. This means that the maximum mobile termination rate of Lycamobile must not exceed Vodafone's mobile termination rate.

See: <http://www.opta.nl/nl/actueel/alle-publicaties/publicatie/?id=3107>

In Spain, mobile termination rates are regulated by the CMT. In this respect, the CMT has established obligations for all network operators (Telefónica, Vodafone, Orange and Yoigo) and for full MVNOs. Such obligations vary depending on the circumstances of the operators. The CMT has imposed the obligation to offer cost-orientated mobile termination rates (such rates have to be approved by the CMT). However, to Yoigo the CMT has imposed the obligation to offer reasonable mobile termination rates (such rates have to also be approved by the CMT). Concerning full MVNOs the CMT has also imposed the obligation to offer reasonable mobile termination rates. CMT has also indicated that for full MVNOs mobile termination rates that it considers as "reasonable" are the rates approved by the CMT for the host operators of the corresponding full MVNO. See:

http://www.cmt.es/cmt_ptl_ext/SelectOption.do?nav=doc_mercados&detalles=090027198008ca85&pagina=1&categoria=revision_2

The above decision was in 2009. In our view, from April 2012, the tendency for CMT is to apply symmetric termination rates (the same prices for all operators). In this respect, the European Commission has indicated symmetry is appropriate. Additionally, the new president of the CMT (Bernardo Lorenzo) has stated that the regulation of termination rates will be one of the objectives of the regulator for 2012.

In light of these international benchmarks, Lebara would like ARCEP, based on the consultation and analysis results, to quickly publish guidance for any full MVNO that sets its own MTR. In order to ensure equilibrated competition conditions, we recommend including in this guidance the principle of applying to a full MVNO the benchmark of its hosted MNO MTR as a fair & reasonable benchmark.

Question 3. : The Authority wishes to know whether the participants share the Authority's interpretation of the elements presented above concerning obstacles on the retail market hampering entry onto the market and expansion.

Lebara has a different approach on this item. Lebara model is very different from main offer trends of the French mobile market: we propose a PAYG prepaid voice service based on a SIM only offer, with low cost rates to all destinations, rather than postpaid bundles including data access, with commitments and a high handset subsidy. The Lebara model has shown sustainable growth in all markets where Lebara operates, without taking market shares of "classical operators". Lebara is raising a new traffic to mobile networks, shifted from other platforms (calling cards, etc).

Our model supposes efficient wholesale market conditions, and the respect of fair competition conditions between various mobile operators (MNO, MVNO, full MVNO). We encourage ARCEP to include this aspect in its guidance.

Question 4. : The Authority wishes to know if the participants share its analysis concerning the presence of potential traffic imbalances.

Potential imbalances are mainly due to marketing offers of mobile operators (unlimited bundle, for example) and do not reflect natural market conditions.

Lebara has proved in its various markets, and in France particularly, that an MVNO can meet commercial success without following the current trend of unlimited offers, and only based on payment on usage. Lebara's offer and attractiveness is only due to its competitive prices and the quality of its service.

Thus, for Lebara, the existence of traffic imbalances has no systematic impact on retail offers success and should not even be used as an argument to justify a specific treatment for determining higher MTR on the wholesale market.

Question 5. :The Authority invites the participants to indicate to it and to justify precisely what, according to them, are the cost elements to be taken into account in calculating the incremental costs of the mobile call terminations of Free Mobile, LycaMobile and Oméa Télécom in view of the setting of their call termination level.

It is our view that there are no incremental costs to take into account for a full MVNO that would necessitate or fairly justify a MTR higher than the host MNO.

1) Analysis of MVNOs cost structure.

In an IN MVNO/MNO contractual agreement it is not unusual for there to be an inflated sim price and/or a connection fee to reflect the cost of equipment in the MNO network, which includes the MNO's HLR (Home Location Register) equipment.

Therefore if a full MVNO is suggesting that there are additional costs because of their ownership and implementation of the HLR, this does not represent a different cost structure to an IN MVNO, as the IN MVNO has the additional cost of inflated sims, but in a different structure.

So any cost differential suggested by a full MVNO in relation to implementing the HLR is not only not required, but it would not be fair to other IN MVNOs or other mobile service providers who seek to

provide services on a fair basis in the retail market to consumers. As volumes grow, it may be that some of the above fees for an IN MVNO may decrease, but where this happens these costs are more likely to be absorbed into the per minute charge.

We also fully understand that direct interconnect has cost associated and this is required for full MVNO model. However, in direct comparison in an IN MVNO environment it is common for the cost of national outbound calls to be increased, via an uplift e.g. transit fee which an IN MVNO will have to pay as an additional cost. Therefore it is clear that there is an equivalent cost.

[Confidential]

2) Consequences of High MTR for full MVNOs : Risk of creating an artificial competitive advantage

If Arcep permits a full MVNO to charge MTR above the host mobile network, in our view it will provide full MVNOs an unfair competitive advantage against other types of MVNOs. The full MVNO business model only reaches economic viability after reaching certain volume levels. If full MVNOs are given an unfair advantage by having a higher MTR than the host MNO, this will place smaller MVNOs and also other MVNOs e.g. IN MVNOs at a competitive disadvantage as they do not receive MTR. As volumes increase for the full MVNO, the full MVNO will increase MTR revenues and will further unfairly increase its advantage. The effect will be that this will reduce competition at the retail level and harm consumers – in particular on choice and prices.

In efficient market conditions, to respect fair competition between different type of players (MNO, MVNO, full MVNOs), the justification of MTR regulation is the following: call termination should not be a source of margin for mobile operators (i.e. it is cost oriented), only the retail offer should be the main source margin. If this principle is not respected, we will have unfair competition with an advantage given to full MVNOs making margin on MTR, and able to subsidise their retail offer with this additional wholesale margin.

3) Consequences of High MTR for full MVNOs: Risk of impacting retail offers

We are also concerned that any increased MTR for a full MVNO will allow for further detrimental distortions to the retail market that will negatively impact consumers. If any full MVNO has a higher MTR than its host network then it is possible that calls to that network may not be included in voice bundles from both fixed and mobile providers. Therefore consumers will face increased out of bundle retail charges for calling full MVNOs. At the same time the full MVNO will receive increased MTR revenue that will allow it to unfairly cross subsidise retail originated calls from its network. It is not clear why this would be permitted as in the mid to longer term this type of structure is likely to reduce the number of MVNOs and therefore the consumer will have less choice at the retail level.

Conclusion

It is clear that the Radio Access Network and associated items (e.g. Spectrum) is the main cost driver that allows for cost differentiation. The implementation of a HLR does not make a cost difference but only reallocates the operator's cost structure. A full MVNO does not directly have costs associated to the Radio Access Network. Moreover, when implementing incoming interconnect, full MVNOs are not supporting significant additional costs to allow their customers to receive calls.



Therefore, Lebara view is that there is no cost justification for full MVNOs to set up an MTR at a higher rate than their host MNO.

Thus, switching to a full MVNO model should not have any effect on MTR, but should be considered as a way to better control a customer base and build innovative offers without depending on the MNO.

Lastly, leaving new players setting up their MTR at higher level than average MNO MTRs would include risks on competition conditions:

- Competitive advantage in front of MNOs with regulated MTR and MVNOs depending from their MNOs conditions
- Potential risk of cross subsidy : the additional incoming revenue could subsidize the retail offer of the concerned new player
- In case the new player is a full MVNO, this would provide an unfair competitive advantage to full MVNO model in front of regular MVNOs.

Lebara would support the following reasonable position: MTR of a Full MVNO should be set up at the level of its hosted network.