

**ACTION COMMUNE du Groupe des Régulateurs Indépendants (GRI) relative au
MARCHE DE GROS DE L'ITINERANCE INTERNATIONALE¹**

- 10 décembre 2004 -

ES1. *Définition de marché: avez-vous des commentaires sur les descriptions suivantes ?*

- Appels sortants passés en itinérance : l'opérateur A paie à l'opérateur B un IOT (*Inter-Operator Tariff*), lorsqu'un abonné de A effectue un appel sortant alors qu'il est en itinérance sur le réseau de B. L'IOT couvre les tarifs de la prestation de départ d'appel sur le réseau de B, le cas échéant du transit (inter)national, et de la terminaison d'appel. *Les opérateurs A et B relèvent de pays distincts.*
- Appels entrants passés en itinérance : l'opérateur A paie à l'opérateur B la terminaison d'appel usuelle, lorsqu'un abonné de A reçoit un appel alors qu'il est en itinérance sur le réseau de B.

BS1. Indiquez avec quels opérateurs de réseau de l'EEE (*Espace Economique Européen*) vous avez signé un accord d'itinérance internationale concernant de l'outbound², roaming respectivement de l'inbound³ roaming. Fournissez une liste⁴ par opérateur et par pays.

BS2. Veuillez fournir une liste des critères pris en compte lorsque vous choisissez les opérateurs de réseau étrangers avec lesquels vous signez des accords de roaming international. Quelle importance accordez-vous à chacun de ces critères dans votre décision finale de conclure un tel accord avec un opérateur étranger ? Avez-vous des accords de roaming international avec tous les opérateurs de réseau de chacun des Etats de l'Espace économique européen ?

ES2. En cas d'absence d'accords de roaming international avec tous les opérateurs de réseau de chacun des Etats de l'EEE (*Espace Economique Européen*), indiquez-en la (les) raisons.

BS3. Comment réagiriez-vous en cas de hausse de 5 à 10% des niveaux d'IOT décidée par un opérateur de réseau étranger ? Certains opérateurs de réseau étrangers ont-ils durant les 5 dernières années procédé à une hausse de leurs IOT ? Si oui, avez-vous suite à cette hausse résilié ou renégocié l'accord d'itinérance en question

ES3. Veuillez indiquer les raisons principales qui vous conduisent, en tant qu'opérateur de réseau achetant une prestation de gros d'itinérance internationale, à résilier un accord d'itinérance. Estimez-vous qu'il vous est possible de résilier librement de tels accords d'itinérance ?

¹ Marché 17 de la recommandation : *marché national de la fourniture en gros d'itinérance internationale sur les réseaux publics de la téléphonie mobile*

² **Outbound roaming** : correspond à la possibilité offerte par un MNO à ses abonnés d'utiliser, quand ces derniers sont à l'étranger, un autre réseau mobile, étranger, en vue de passer ou de recevoir des appels. Le trafic correspondant à l'outbound roaming correspond à du trafic entrant et sortant.

³ **Inbound roaming** : correspond à la possibilité offerte par un MNO aux abonnés d'un MNO étranger d'accéder à son réseau. Le trafic correspondant à l'inbound roaming correspond seulement à du trafic sortant.

⁴ La liste peut également inclure des fournisseurs de service, des opérateurs virtuels et des opérateurs nationaux qui sont titulaires d'autorisations individuelles des fréquences ne couvrant pas tout le territoire.

- BS4. Veuillez fournir les IOT (en valeur nominale) que vous appliquez aux opérateurs de réseau de l'EEE, et ce pour chaque année entre 2000 et 2004. Si les valeurs de ces IOT ont changé, donnez-en la nouvelle valeur ainsi que sa date de mise en œuvre. Offrez-vous des prestations de gros de roaming international qui sont dégroupées, comme par exemple une prestation d'accès et de départ d'appel sans prestation de transit ou de terminaison**
- ES4. Veuillez distinguer par service offert (voix, SMS, GPRS, etc.) les IOT applicables
- ES5. Si oui, veuillez décrire la façon dont vos prestations sont dégroupées
- ES6. Avez-vous déjà reçu une demande d'opérateur de réseau étranger souhaitant acheter une prestation dégroupée d'itinérance internationale ?
- ES7. Etes-vous habituellement demandeur / acheteur de prestations groupées ou dégroupées d'itinérance internationale ? Précisez le cas échéant dans quels pays, et auprès de quels opérateurs vous achetez des prestations dégroupées d'itinérance internationale
- ES8. Si des opérateurs étrangers commençaient à offrir une prestation dégroupée d'itinérance internationale de gros, seriez-vous intéressé par une telle prestation ? Si oui, pourquoi ?
- ES9. Quels services (voix, SMS, MMS, services de transmission de données par commutation, GPRS, messagerie, etc.) votre offre d'itinérance comporte-t-elle
- ES10. Parmi ces services, lesquels offrez-vous de manière groupée aux opérateurs de réseau étrangers ? (Par exemple votre offre d'itinérance internationale comporte-t-elle toujours des services de SMS, ou les opérateurs de réseau étrangers qui achètent auprès de vous une prestation de gros d'itinérance internationale achètent-ils auprès d'autres opérateurs nationaux les services de SMS ?) Ces services sont-ils toujours consommés sous forme de *cluster*? Précisez si votre offre en terme de services, et de composition du bouquet, es services ne dépend pas de l'opérateur de réseau qui vous l'achète, ou si au contraire, l'offre est différenciée en fonction du client. Dans ce dernier cas, décrivez la nature de cette différenciation.
- ES11. L'itinérance internationale sur le réseau UMTS fait-elle partie d'accords récemment conclus ? Quels services sont alors fournis ? Existe-t-il des limites ou restrictions relatives à leur fourniture ?
- BS5. Détaillez les accords de remises que vous avez pu signés avec des opérateurs de réseau de l'EEE vous achetant des prestations d'*inbound traffic*, et ce sur la période de 2000 à aujourd'hui. Veuillez préciser avec quel(s) opérateur(s) de réseau vous avez signé des accords de remise d'IOT, les conditions dans lesquelles la remise est effectivement accordée, le niveau de la remise et les prestations ou services concernées (voix, SMS, GPRS etc.). Précisez sur quelle période cet accord a été valide et sur quelle période la remise a été effectivement consentie (date de fin et de début). Indiquez si ces accords de remise reposent sur un principe de réciprocité (impliquant qu'un accord de**

remise équivalent vous a été proposé pour votre *outbound traffic* auprès de l'opérateur étranger concerné). Enfin indiquez si les opérateurs de réseau étrangers ont rempli les conditions leur permettant de bénéficier d'une remise, ainsi que sa date d'entrée en vigueur.

ES12. Précisez tout particulièrement l'importance des critères quantitatifs suivants dans la politique de remise : volume de trafic, CA générés par l'opérateur étranger... Prenez-vous également en compte des critères qualitatifs dans le cadre de votre politique de remise ? Ainsi, le fait d'appartenir à des groupes ou alliances internationaux emporte-t-il un effet sur votre décision de signer ou non un accord de remise avec un opérateur étranger ? Si oui, comment ?

ES13. Le fait de signer un accord de remise avec un opérateur étranger vous octroie-t-il systématiquement le statut de réseau préféré (c'est-à-dire de réseau enregistré de manière préférentielle dans les cartes SIM) pour les clients de cet opérateur étranger en itinérance dans votre pays ? Le niveau de remise a-t-il une influence sur l'octroi ou non de ce statut ?

BS6. Donnez les valeurs d'*inbound traffic* (en volume et valeur) qui a été généré par chaque opérateur de réseau de l'EEE sur votre réseau pour les années 2000 à aujourd'hui, en distinguant les services vocaux (volume en nombre de minutes) et les services de données (en nombre de Bit pour le volume GPRS, et en nombre de SMS pour le service SMS). Indiquez également les valeurs totales agrégées d'*inbound traffic* (en volume et valeur) qui a été généré (par tous les opérateurs de l'EEE) sur votre réseau pour les années 2000 à aujourd'hui.

ES14. Donnez les valeurs d'*outbound traffic* (en volume et valeur) qui a été généré par vos clients à l'étranger sur chacun des opérateurs de réseau de l'EEE pour les années 2000 à aujourd'hui, en distinguant les services vocaux (volume en nombre de minutes) et les services de données (en nombre de Bit pour le volume GPRS, et en nombre de SMS pour le service SMS). Indiquez également les valeurs totales agrégées d'*inbound traffic* (en volume et valeur) qui a été généré par vos clients à l'étranger (sur tous les réseaux des opérateurs de l'EEE) pour les années 2000 à aujourd'hui..

Détails techniques : choix des réseaux visités en itinérance

ES15. A votre connaissance, comment un étranger en itinérance dans votre pays choisit-il son réseau hôte ?

ES16. Décrivez la procédure de choix de leur réseau hôte suivie par vos clients en itinérance à l'étranger. Pouvez-vous influencer ce choix ? La sélection du réseau hôte se fait-elle habituellement par la programmation du terminal, de la carte SIM (en enregistrant des réseaux préférés par ex.), selon la force du signal, après sélection manuelle par l'utilisateur ou par le biais de toute autre solution? Cette procédure varie-t-elle selon le terminal ou la carte SIM que le client utilise ?

BS7. Fournissez toute information que vous avez à votre disposition concernant la capacité des opérateurs de réseau étrangers à re-diriger le trafic de leurs

clients en itinérance vers votre réseau. Comment vous assurez-vous que le trafic de ces clients étrangers passe effectivement sur votre réseau ?

BS8. Concernant le trafic généré par vos propres clients à l'étranger, appliquez-vous des techniques de re-direction de trafic ? Veuillez expliquer les techniques utilisées et les moyens mis en œuvre, pour re-diriger vers les réseaux étrangers le trafic généré par vos clients en itinérance internationale (vous êtes invités à commenter tout particulièrement la pertinence des technologies liées aux solutions 'Over The Air', SIM-Toolkits, et CAMEL). Quelle proportion du trafic généré par vos clients à l'étranger êtes-vous en mesure à ce jour de re-diriger vers le réseau d'un opérateur étranger spécifique ? Quelle a été l'évolution de cette proportion depuis 2000 ?

ES17. Devez-vous mettre à jour votre réseau (mise à jour logicielle ou matérielle) afin d'intégrer les techniques de re-direction de trafic que mettent en œuvre les opérateurs de réseau étrangers ?

ES18. Pour chacune des méthodes de re-direction de trafic vers des réseaux étrangers que vous connaissez, faites état en ce qui concerne votre réseau de sa disponibilité, de son utilisation effective (et de sa date de mise en œuvre initiale), du type de clients pour lequel vous pouvez l'utiliser ainsi que de son efficacité. Ces méthodes nécessitent-elles des cartes SIM ou des terminaux spécifiques ?

ES19. Dans l'éventualité où ces méthodes requièrent des cartes SIM ou des terminaux spécifiques, ces cartes et terminaux peuvent-ils être facilement achetés et sont-ils diffusés de manière large sur le marché ? Il vous est demandé de quantifier la diffusion de ces éléments (si l'information est disponible) pour vos propres clients finaux ainsi que pour ceux des opérateurs étrangers.

ES20. Veuillez fournir pour les années 2000 à 2004 le pourcentage de trafic en itinérance internationale (par rapport au volume et au CA) :

- Qui a été redirigé vers votre réseau par les opérateurs de réseau étrangers⁵
- Que vous avez redirigé vers des réseaux étrangers précis⁶

Prévisions

ES21. Quelles évolutions ou nouveautés technologiques (y compris concernant l'UMTS) attendez-vous dans les trois prochaines années qui pourraient faire changer les marchés de gros et de détail de l'itinérance internationale ? Quels en seraient les impacts, notamment concernant l'efficacité des possibilités de re-direction de trafic ?

ES22. Si la diffusion de ces nouvelles solutions re-direction de trafic requièrent des nouvelles cartes SIM ou des terminaux associés, comment évoluera selon vous la diffusion de ces éléments, et ainsi l'utilisation de ces nouvelles solutions ?

⁵ Trafic redirigé entendu comme le seul trafic sortant, qui correspond donc à de l'inbound trafic vendu par l'opérateur national à des opérateurs étrangers.

⁶ Trafic redirigé entendu comme le seul trafic sortant, qui correspond donc à de l'inbound trafic acheté auprès d'opérateurs étrangers par l'opérateur national.

- ES23. A quels groupes ou alliances internationaux appartenez-vous ? Décrivez brièvement la nature de ces groupes ou alliances internationaux et donnez la liste des autres membres. Décrivez également la nature des actions transnationales entreprises par ces entités, et les bénéfices principaux que votre entreprise et vos clients en retirent.
- ES24. Donnez les valeurs (en volume et valeur) de trafic entrant, c'est-à-dire pour lequel vous percevez une terminaison d'appel, qui a été généré par chaque opérateur de réseau de l'EEE sur votre réseau pour les années 2000 à aujourd'hui, en distinguant les services vocaux (volume en nombre de minutes) et les services de données (en nombre de Bit pour le volume GPRS, et en nombre de SMS pour le service SMS). Indiquez également les valeurs (en volume et valeur) totales agrégées de trafic entrant, c'est-à-dire pour lequel vous percevez une terminaison d'appel, qui a été généré (par tous les opérateurs de l'EEE) sur votre réseau pour les années 2000 à aujourd'hui..