

A l'attention de l'Autorité de régulation des télécommunications

4 février 2005

Messieurs,

Dans le cadre de la Consultation publique sur l'analyse du marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux mobiles ouverts au public (la "**Consultation**") organisée par l'Autorité de régulation des télécommunications (l'"**ART**"), Virgin émet les commentaires ci-dessous, dont l'intégralité peut être publiée.

D'une façon générale, Virgin partage le point de vue de l'ART, tel qu'exposé au point 5.1.2 de la Consultation, sur la nécessité de "dynamiser [...] le jeu de la concurrence, par exemple en favorisant l'entrée d'acteurs de type MVNO susceptibles d'animer significativement le marché".

Cette position de Virgin appelle cependant les précisions suivantes en ce qui concerne les quatre points essentiels que sont :

- (1) l'accès des MVNO au marché ;
- (2) le libre choix d'une structure autonome par les MVNO ;
- (3) la libre fixation des prix entre les opérateurs et les MVNO ; et
- (4) l'étendue géographique du marché des MVNO.

En outre, figure en annexe une présentation en langue anglaise du modèle Virgin Mobile et de son succès en tant que MVNO autonome.

1. L'accès des MVNO au marché

Virgin soutient la position de l'ART, qui viserait à "imposer aux opérateurs identifiés comme exerçant une influence significative sur le marché pertinent en cause, une obligation générale de répondre aux demandes raisonnables d'accès à des éléments de réseau ou à des moyens qui y sont associés conformément au 3° du I de l'article L. 38 du CPCE" (soulignement ajouté) (article 5.2.2.2. de la Consultation).

Toutefois il est important de préciser que pour assurer une concurrence entre MVNO et opérateurs, d'une part, et MVNO entre eux, d'autre part, les facilités d'accès au marché doivent d'abord concerner des MVNO véritablement autonomes à l'égard des opérateurs.

Ainsi que l'indique l'ART, il doit s'agir de MVNO disposant "sur le long terme [d']une politique commerciale autonome ; autrement dit s'il ne s'agit pas d'un simple

partenariat permettant à l'opérateur hôte de disposer d'un nouveau canal de distribution" (article 5.2.1.3. de la Consultation).

Les trois critères développés par l'ART (i) de "durée des relations commerciales entre opérateurs de réseaux et opérateurs virtuels", (ii) de "politique tarifaire autonome" et (iii) d'"autonomie commerciale", permettent effectivement de départager les MVNO qui n'amélioreront pas la situation concurrentielle actuelle, de ceux qui concurrenceront véritablement les autres intervenants.

2. Le libre choix d'une structure autonome par les MVNO

Afin de promouvoir un environnement concurrentiel, il est important de créer les conditions de l'émergence de MVNO autonomes, ainsi qu'il est indiqué ci-dessus.

La différence est en effet entre (i) les MVNO qui possèdent leur clientèle et commercialisent librement auprès d'elle leurs services de télécommunication, après avoir acquis auprès des opérateurs des prestations en gros (MVNO qui se positionneront comme de véritables concurrents des autres intervenants) et (ii) les autres MVNO (qui ne feront pas évoluer la situation concurrentielle actuelle parce qu'ils sont de simples canaux de distribution des opérateurs).

Les MVNO autonomes favorisent le développement du marché, par exemple en permettant d'atteindre des segments de marché (tels que le marché des jeunes) non encore spécifiquement exploités, avec un effet bénéfique tant pour les consommateurs que pour les opérateurs. En ce qui concerne les consommateurs appartenant aux segments de marché considérés, ceux-ci se verront offrir des services, des contenus et des "packages" de prix adaptés à leurs besoins. En ce qui concerne les opérateurs, ceux-ci tireront des revenus supplémentaires à la fois au niveau de la vente de leurs prestations en gros aux MVNO et, éventuellement, au niveau de la vente de leurs services en direct à une base de consommateurs élargie du fait de l'exploitation nouvelle de ces segments de marché (en concurrence avec les MVNO).

L'autonomie du MVNO n'exclut pas les accords de partenariat avec les opérateurs dans la mesure où, dans les faits, le MVNO fonctionnera effectivement en toute indépendance vis-à-vis de l'opérateur concerné.

La collaboration entre MVNO et opérateurs issue de ces partenariats présente de nombreux avantages, notamment l'accès à des plate-formes communes et à des technologies partagées, et le bénéfice de prix compétitifs pour l'acquisition de services de gros. Il s'ensuit que les MVNO qui s'adressent nécessairement à des segments de marché plus étroits que les opérateurs en général ne seront pas

pénalisés par les déséconomies d'échelle auxquelles ils auraient autrement dû faire face, notamment dans le domaine de la technologie.

Les MVNO doivent donc pouvoir librement choisir la structure la plus appropriée pour leur fonctionnement.

3. La libre fixation des prix entre les opérateurs et les MVNO

Il est impératif, comme le souligne l'ART, que ne viennent pas s'ajouter à cette obligation générale d'accès "des obligations [...] de contrôle tarifaire" (article 5.2.2.2. de la Consultation).

Les acteurs du marché que sont les MVNO et les opérateurs, doivent bénéficier de la plus grande latitude pour négocier et fixer les conditions financières de leurs accords de vente de prestations en gros et ce, essentiellement pour les deux raisons suivantes :

(a) Tout d'abord, il appartient aux parties de négocier librement les prix et d'obtenir les meilleures conditions tarifaires possibles en fonction des conditions de marché. Garantir un tarif à l'une ou l'autre des parties constituerait un avantage venant fausser le libre jeu de la concurrence et irait à l'encontre d'une ouverture du marché aux MVNO les plus performants et donc les mieux positionnés pour offrir les meilleur prix aux consommateurs.

(b) Ensuite, une fixation des prix constituerait un obstacle à l'émergence de solutions innovantes offertes par les MVNO aux opérateurs, solutions permettant également de tirer vers le bas les prix des services aux consommateurs et de leur offrir des gammes de services, de contenus et de "packages" de prix adaptés à leurs besoins.

Cette liberté de négociation et de fixation des prix entre opérateurs et MVNO crée un double bénéfice pour le consommateur :

- (i) Un bénéfice direct, parce que les prestations en gros ont été négociées au meilleur prix et que corrélativement les services de Virgin aux consommateurs peuvent être eux-mêmes vendus au meilleur prix.
- (ii) Un bénéfice indirect, parce que l'opérateur qui élargit ainsi sa base de clientèle et amortit davantage le coût de ses équipements fixes, peut répercuter en partie le profit dégagé sur les prix de ses propres services aux consommateurs.

Si toutefois une obligation devait être imposée par le pouvoir réglementaire, elle ne pourrait nécessairement consister qu'en l'interdiction pour les opérateurs d'exercer un droit de regard sur la fixation du prix de vente de leurs services par les MVNO. Un tel droit de regard irait bien évidemment à l'encontre des principes de libre concurrence par les prix.

4. L'étendue géographique du marché des MVNO

Il est également impératif que les MVNO viennent animer significativement le marché et que donc "les opérateurs de réseau [n'] imposent [pas] aux MVNO une restriction géographique d'accès", ainsi que le préconise l'ART (article 5.2.2.2. de la Consultation).

Une véritable concurrence ne peut s'instaurer que si les MVNO et les opérateurs interviennent sur les mêmes marchés, c'est à dire le marché national.

Toute limite dans le développement géographique des MVNO réduirait leur faculté à accroître leur chiffre d'affaires et à réaliser les économies d'échelle, sans lesquels les investissements requis ne pourraient être engagés. Autrement dit, une limitation dans ce domaine aboutirait dans les faits à empêcher tout MVNO d'envergure de s'implanter sur le marché.

C'est seulement à une échelle nationale que l'intervention des MVNO sur le marché est susceptible de tirer vers le bas les prix des services offerts, tant ceux des MVNO que ceux des opérateurs (ainsi qu'il est indiqué ci-dessus).

5. Conclusion

Virgin partage le point de vue de l'ART en ce qui concerne l'analyse de la situation actuelle du marché et la nécessaire émergence de MVNO susceptibles de créer un véritable marché concurrentiel.

La facilité d'accès préconisée par l'ART doit s'adresser principalement à des MVNO autonomes (par opposition à de simple nouveaux canaux de distribution des opérateurs), les prix des prestations en gros doivent être librement fixés entre les MVNO et les opérateurs, et les MVNO doivent pouvoir intervenir sur la totalité du marché national.

Une approche différente viendrait introduire une distorsion dans le jeu de la concurrence et ne permettrait pas au consommateur d'en bénéficier. Le marché doit pouvoir jouer pleinement une fois la barrière à l'entrée supprimée.

*

Les présents commentaires de Virgin sont une simple réponse à la Consultation lancée par l'ART. Ils ne constituent en aucun cas un engagement à l'égard de toute personne ou entité opposable à Virgin.