

## Commentaires de neuf telecom

### en réponse à la consultation de l'ART sur l'analyse des marchés de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux mobiles

Nous avons lu avec beaucoup d'attention la consultation publique de l'Autorité sur l'analyse du marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux mobiles ouverts au public, et les propositions de régulation *ex ante* qui en découlent.

Nous souhaitons en préalable féliciter vivement l'Autorité pour la très grande qualité du travail réalisé, qui a conduit à la publication d'une analyse solide et documentée.

Le marché de gros de l'accès et du départ d'appels a été identifié par la commission européenne dans sa recommandation de février 2003 comme l'un des marchés de gros mobile pertinent susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* (marché n° 15).

Neuf telecom note que l'Autorité reprend la méthodologie de la commission en :

- délimitant en terme de services, le contenu du marché de détail de la téléphonie mobile,
- définissant le marché de gros associé,
- analysant le niveau de concurrence sur ces deux marchés et proposant les remèdes réglementaires correspondants.

Neuf telecom souscrit pleinement à l'analyse de marché et à la désignation des opérateurs puissants qui en découlent.

Notre qualité d'opérateur généraliste, présent sur nombre de marchés de gros et de détail de communications électroniques fixes, nous amènera à compléter sur les points suivants :

- A préciser la délimitation des marchés pertinents retenue par l'Autorité (I);
- A appuyer et étayer, dans l'analyse de la puissance de marché (II), la caractérisation d'une position dominante conjointe des opérateurs en place sur ces marchés ;
- A proposer une approche curative volontariste des problèmes concurrentiels rencontrés (III).

## I. – Délimitation du marché pertinent

### ➤ Marché de détail

Neuf telecom considère comme l'Autorité, qu'il existe un marché de détail national qui regroupe l'ensemble des services suivants :

- l'accès,
- les communications vocales sortantes,
- les prestations d'itinérance internationale en émission et réception,
- les SMS,
- les appels vers les numéros spéciaux,

- les SMS+,
- et les services multimédia bas débit hors SMS.

De plus en plus, on constate que la consommation des services mobiles est comparable voire supérieure à la consommation des services fixes, en volume et en valeur. Un opérateur qui ne disposerait pas d'une activité fixe et mobile à l'intérieur d'un même groupe est privé des moyens de proposer des offres alternatives et/ou des offres couplées fixe/mobile, et ce faisant est exclu d'une partie significative du marché.

➤ **Marché de gros associé :**

Les services de gros fournis par l'opérateur de réseau mobile doivent permettre aux opérateurs virtuels souhaitant intervenir sur le marché de proposer aux utilisateurs finaux des prestations d'accès et de départ d'appel telles que définies dans le paragraphe précédent. Les services à inclure dans le marché de gros sont donc :

- l'accès
- les communications vocales sortantes
- les prestations d'itinérance vocales
- les SMS et SMS+
- les appels vers les numéros spéciaux
- les SMS à valeur ajoutée au départ de la zone géographique considérée
- les services multimédias bas débit hors SMS.

Aujourd'hui, il n'existe pas d'offres de gros (offre de référence, ou accords commerciaux) permettant de répliquer tout ou partie de ces services à des conditions opérationnelles ou tarifaires satisfaisantes.

De façon opportuniste, des opérateurs « virtuels » se sont développés en fin d'année dernière, mais à notre connaissance restent limités à des activités de revente.

Sur le périmètre de ces offres :

- Mécanisme de sélection du transporteur : neuf telecom n'est pas favorable à l'instauration d'un tel mécanisme, car contrairement à la téléphonie fixe, le consommateur n'a jamais été habitué à distinguer l'abonnement au réseau mobile des communications passées sur le réseau. Au contraire, le mode de commercialisation privilégié reste soit le forfait, soit le prépayé, qui proposent des équilibres économiques autour de ces deux type de prestation.

En conséquence, introduire ce mécanisme outre qu'il ne répond pas à une demande de l'utilisateur, serait peu compris.

Au delà, il maintiendrait un lien commercial qui rendrait difficile le développement de services indépendants. Or, un des attraits majeurs pour un MVNO à l'heure actuelle est que le client ne reçoive qu'une facture, la sienne. On peut d'ailleurs faire une analogie avec une demande récurrente sur le marché du fixe visant à obtenir la revente de l'abonnement afin précisément de pouvoir proposer au consommateur une relation commerciale (facture, interlocuteur, service client) unique, pour l'ensemble des ses besoins de téléphonie.

- Services à valeur ajoutée : au-delà du cadre de la consultation, neuf telecom encourage vivement l'Autorité à examiner en 2005 les conditions d'acheminement et de facturation pour compte de tiers du trafic vers les numéros spéciaux. En effet, à ce jour, les conditions d'accessibilité aux services spéciaux à revenus partagés à

partir des réseaux mobiles se font dans le cadre d'accords commerciaux conclus entre opérateurs mobiles de départ et opérateurs de transit jouant eux-mêmes un rôle d'interface avec le fournisseur de services (les services à coûts partagés étant également accessibles depuis les boucles mobiles mais via une prestation de transit et d'intermédiation financière de France Télécom). Les reversements entre opérateurs ne sont donc pas liés à une prestation d'interconnexion obéissant à des principes de transparence et d'orientation vers les coûts. Pour des opérateurs 'intégrés' fixe et mobile, se crée un avantage certain sur l'acheminement de bout en bout vers ce type de numéros. Il nous semble donc important que les accords qui sous tendent l'économie des numéros spéciaux au départ d'un réseau mobile soient *a minima* audités voire régulés par l'Autorité en cas de nécessité.

Neuf telecom se félicite en outre de la conformité de l'analyse présentée à la Recommandation de la Commission sur les marchés pertinents. Elle apparaît encore confortée par la validation récente, par la Commission, d'une analyse similaire présentée par le régulateur irlandais (cf. COMREG, *Market analysis – Wholesale Mobile access call origination*, 04/118 et 04/118a, 9 décembre 2004).

## **II. - Analyse de marché - La position dominante conjointe**

Nous rejoignons l'analyse de l'Autorité tendant à démontrer l'existence d'une position dominante conjointe des opérateurs mobiles sur le territoire métropolitain.

Il nous semble en effet qu'une caractérisation de la position dominante conjointe doit être fondée sur la jurisprudence *Airtours* de 2002. Si la Directive cadre liste 14 critères pour caractériser la position dominante conjointe, l'arrêt du TPI *Airtours* qui est postérieur en modifie l'approche, moins mécanique et plus qualitative. Les Lignes directrices de la Commission ont pris acte de ce changement (p. 95 et s.) : les critères de la *check list* sont à prendre en compte à l'appui des trois conditions cumulatives requises par l'arrêt *Airtours*. La pratique décisionnelle ultérieure de la Commission jusqu'à celle des régulateurs ont pris acte de cette évolution.

### **a) Un marché transparent, propice à l'adoption d'une ligne d'action commune**

Le marché de détail visé connaît une *importante concentration* autour de trois acteurs. L'indice IHH, traditionnellement employé pour caractériser la concentration d'un marché, dépasse ici les 3 800, ce qui est considéré comme très élevé.

L'Autorité a pu constater les faibles prétentions et marges de manœuvre restreintes des rares « MVNO » qui se sont opportunément développés en fin d'année 2004 : marché géographique limité pour *Breizh Mobile*<sup>1</sup> et cibles de niche pour *Débitel*. Ces acteurs, contractuellement bordés, sont ainsi très prévisibles sur le marché de détail : leur entrée n'a diminué en rien la transparence du marché pour les trois acteurs.

---

<sup>1</sup> *Breizh Mobile* communiquait, le 17 janvier 2005, sur l'acquisition de 10 000 clients depuis son lancement en novembre (dépêche AFP).

Par ailleurs le constat de parts de marché sensiblement asymétriques (50, 35 et 15%) ne permet pas d'exclure l'existence d'une position dominante conjointe, comme l'a souligné encore récemment la Commission européenne dans les affaires *Exxon/Mobil* (29/10/99)<sup>2</sup>, *UPM-Kymmene/Haindl ou Norske Skog/Parenco/Walsum* (21/11/2001)<sup>3</sup>. Il apparaît par contre pertinent de considérer la grande stabilité de ces parts de marchés.

La *stabilité du cadre économique* est notamment un critère clé de la caractérisation des effets coordonnés sous forme de collusion tacite<sup>4</sup>. Ce cadre apparaît presque intangible, du fait, notamment :

- **de la maturité du marché, et de la croissance très modérée de la demande :**

L'Autorité en a utilement souligné certains indicateurs (p. 53 et s.) : le taux de pénétration marque une nette asymptote autour de 70%, les ventes de terminaux décroissent sans cesse.

- **de l'absence d'innovations techniques, de technologies au point :**

L'innovation technologique sur le marché de détail est davantage l'œuvre des fabricants de terminaux que des opérateurs.

Quant aux technologies 3G, elles ne sauraient être considérées comme des efforts d'innovation témoignant d'une saine concurrence, eu égard aux faits suivants<sup>5</sup> :

- Les trois opérateurs la mettront en œuvre dans un délai comparable (Orange et SFR l'ont lancée fin 2004, Bouygues Télécom a annoncé, le 15 décembre dernier, lancer son service fin 2005<sup>6</sup>). Aucun acteur ne se voit privé de l'évolution 3G ;
- Les trois opérateurs, malgré des stratégies réputées dissemblables, vont être amenés, face aux réalités financières du déploiement<sup>7</sup>, à employer de manière complémentaire tant EDGE qu'UMTS<sup>8</sup>.

---

<sup>2</sup> « La symétrie des parts de marché des concurrents est considérée comme un autre facteur favorisant généralement les comportements parallèles anticoncurrentiels. Cela tient principalement au fait qu'une telle similarité peut être le résultat de la similarité des structures de coûts des entreprises. Comme les coûts déterminent, dans une large mesure, la politique de prix d'une entreprise, les symétries évoquées ci-dessus facilitent la coordination des prix. Sur certains marchés nationaux sur lesquels la Commission a enquêté, les parts de marché sont inégalement réparties entre les différents concurrents. Toutefois, cet élément n'exclut pas en soi la possibilité qu'il existe une position dominante oligopolistique. En effet, bien que la symétrie des parts de marché offre des incitations supplémentaires à adopter un comportement parallèle, elle ne peut être considérée comme une condition préalable à l'existence d'un tel comportement. Ainsi, même en cas d'asymétrie des parts de marché, il peut y avoir des symétries de coûts. [...]. De même, les membres d'un oligopole peuvent estimer qu'ils détiennent une part équitable du marché et se considérer mutuellement comme se trouvant sur un « pied d'égalité » et comme ayant une puissance comparable. Ils auraient par conséquent peu à gagner et beaucoup à perdre d'actions anticoncurrentielles agressives ».

<sup>3</sup> Symétrie des parts de marché. En outre, ainsi que les parties elles-mêmes l'ont souligné, il existe une certaine asymétrie dans les parts de marché des principaux fournisseurs. Holmen, notamment, possédait une part de marché de [10-15 %]\* en termes de ventes de papier journal en 2000, contre [20-25 %]\* pour Stora Enso. Toutefois, la Commission a pu prouver l'existence d'une position dominante collective même lorsque les oligopoleurs en cause ne possédaient pas des parts de marché totalement symétriques. La raison essentielle en était que, dans ces affaires, l'existence d'une asymétrie dans les parts de marché ne constituait pas en soi un obstacle à une coordination tacite des comportements.

<sup>4</sup> Cf. Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises (2004/C 31/03), JOUE C 31/5 du 5 février 2004.

<sup>5</sup> Argumentaire COMREG, cf. *Market analysis – Wholesale mobile access and call origination*, p. 44 et 45.

<sup>6</sup> Source presse.

<sup>7</sup> Un déploiement EDGE national est réputé coûter entre 200 et 250 millions d'€, tandis que l'UMTS nécessite 3 milliards sur 10 ans. Autre intérêt de EDGE en termes de déploiement : une portée supérieure.

- Elles sont déjà anciennes, et leurs coûts pour les acteurs ont été mutualisés au sein d'un consortium international.
- Les revenus tirés de la 3G ne devraient pas être déterminants avant 2006<sup>9</sup>. La licence 3G vacante est, à elle seule, le témoignage d'un intérêt économique limité.

- **des importantes barrières à l'entrée :**

L'Autorité a suffisamment caractérisé ce critère (p. 49 et s.) :

- montant des licences,
- coûts de déploiement,
- obligations de déploiement.

Par ex., pour un déploiement 3G, l'investissement requis pour une entrée sur le marché est aujourd'hui estimé à 3 milliards d'euros<sup>10</sup>, somme déroutante, spécialement pour les opérateurs alternatifs de la téléphonie fixe...

De plus, les technologies sont appelées à se succéder (on parle déjà de la 4G) pour maintenir durablement l'importance des coûts d'entrée (et de sortie) de concurrents sur le marché de détail.

- **de l'absence de concurrence potentielle :**

L'AUTORITÉ a également suffisamment caractérisé ce critère (p. 49 et s.).

Au vu des coûts de déploiement, aucun opérateur fixe national non doté d'une activité mobile ne peut être valablement considéré comme concurrent possible.

- **de l'absence, ou de la possibilité réduite, de concurrence par les prix :**

L'Autorité constate que la concurrence par les prix est très peu dynamique. Elle aurait pu ajouter que la possibilité de concurrence par les prix se trouve également réduite par :

- des engagements contractuels minima de 24 mois qui verrouillent le consommateur sur un opérateur, réduisent artificiellement le *churn* et partant diminuent significativement la pression concurrentielle pouvant naître de la volatilité des clients.
- les conditions de la portabilité des numéros mobiles, qui la rendent quasi inutilisable lors de la souscription à une offre concurrente<sup>11</sup>.

La seule concurrence par les prix observable et « d'usage » entre opérateurs, consiste, à l'occasion des fêtes de fin d'année, à proposer des promotions.

Cette baisse de prix, prévisible et temporaire, vise manifestement davantage à acquérir des clients vierges de tout service, qu'à détourner des clients des autres membres de l'oligopole. La récente hausse du taux de pénétration (de 71 à 73% en décembre 2004), dont les oligopolistes pourraient se prévaloir, est à mettre sur le compte de cette « concurrence » traditionnelle et ponctuelle...

---

<sup>8</sup> Conférence EBG du 26 janvier 2004 à l'Université Paris Dauphine, d'où il ressort que les trois opérateurs offriront un même offre de services mobiles compatibles GPRS/Wifi/Edge/UMTS.

<sup>9</sup> Source Exane, qui relève que le SMS fournira jusqu'en 2006 « la majorité des revenus data des opérateurs ».

<sup>10</sup> Source cabinet CSC, article Journal du Net.

<sup>11</sup> Cf. Consultation publique de l'Autorité sur la portabilité des numéros mobiles en métropole, p. 6 : « depuis le lancement le 1er juillet 2003 : 143 400 numéros mobiles ont été portés au 30 juin 2004, ce qui représente environ 0,4% du parc actif total de clients mobiles (40,344 millions d'abonnés mobiles au second trimestre 2004 selon l'observatoire des mobiles) »

Enfin, la *transparence d'un marché* résulte notamment de la possibilité de *détection* par les membres de l'oligopole, *des comportements déviants*. L'Autorité étudie ce point en p. 77 de sa consultation.

Si cette possibilité de détection apparaît évidente sur le segment GP (communication pléthorique et multi-canaux), elle n'en est pas moins opérante sur le segment Entreprises. Ainsi, sur le sous-segment Grands comptes, chaque opérateur sait immédiatement s'il commence à perdre ces clients clés, lequel des deux autres acteurs les attire et a donc rompu la règle du jeu.

Enfin, nul doute qu'une « déviation » consistant à donner accès au marché de gros à un MVNO serait immédiatement détectée, tout simplement du fait qu'un nouvel acteur sur le marché de détail est tenu de communiquer sur sa nouvelle offre. La transparence du marché de gros égale donc celle du détail.

## **b) Une ligne d'action commune profitable, toute déviance sanctionnable**

Une *ligne d'action commune* ressort, constituée de deux axes :

- Sur le marché de gros, accès dénié, ou strictement limité dans la mesure nécessaire aux opérateurs pour justifier d'un accord MVNO sans être concurrencés,
- Sur le marché de détail, stratégie de maintien des parts de marché et de valorisation des clients, établie par :
  - la stabilité de la plupart des indicateurs de marché,
  - la progression des indicateurs de performance opérationnelle,
  - la montée en gamme des clients aux seules fins d'augmenter l'ARPU. Neuf telecom signale l'existence d'un benchmark, établi par le régulateur irlandais (COMREG), sur l'ARPU Q2 2004 comparé dans 17 Etats d'Europe, et présentant la France dans le peloton de tête du revenu par client<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> COMREG, *Response to consultation and notification to European commission, Market analysis: wholesale access and call origination*, 04/118, 04/118a, 9 décembre 2004, p. 63:

Neuf telecom soutient donc le constat de l'Autorité selon lequel, depuis 2000, les opérateurs ont « *déplacé leur stratégie d'une logique de conquête vers une stratégie de valorisation des clients acquis* »<sup>13</sup>, au détriment de l'animation concurrentielle du marché de détail.

La jurisprudence *Airtours* requiert l'*existence de mécanismes de rétorsion* pour la caractérisation d'une position dominante conjointe. Sur le marché de détail, un tel mécanisme consistera certainement en une « guerre des prix », rendant illusoire, pour tout opérateur tenté de dévier, l'acquisition de clients au détriment des autres oligopolistes.

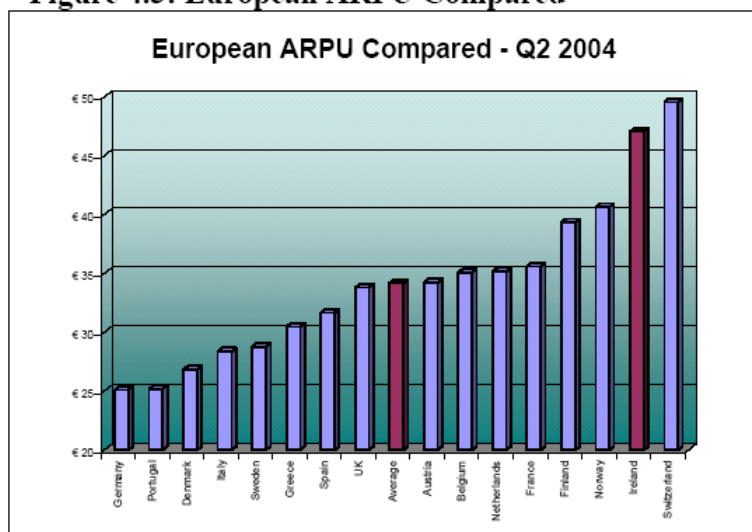
De plus, il apparaît, en cas d'ouverture du marché de gros, que deux des trois oligopolistes semblent être en particulière mesure, du fait de leur intégration horizontale, de répliquer une offre convergente fixe/mobile, sanctionnant ainsi tout entrant sur le marché de détail, et simultanément l'opérateur hôte, qui aura davantage de mal à amortir les coûts fixes nés d'un tel hébergement. Cette faculté de représailles générale apparaît d'autant plus crédible que l'un des oligopolistes a annoncé négocier un accord MVNO avec sa propre branche fixe (sic).

Mais, plus encore que la menace de représailles et le calcul de leur sévérité, il convient de davantage considérer l'intérêt économique limité d'une déviance au regard de la *possibilité réduite de concurrence par les prix*, résultant du verrouillage des clients aux opérateurs (via les durées minimales d'abonnement et l'insuffisance du mécanisme de portabilité des numéros mobiles).

Pour appuyer cette idée, il est possible de se tourner vers l'arrêt *Airtours* lui-même, qui dispose (§195) :

*“The Commission must not necessarily prove that there is a specific retaliation mechanism involving a degree of severity, but it must none the less establish that deterrents exist, which are such that it is not worth the while of any member of the dominant oligopoly to depart from the common course of conduct to the detriment of the other oligopolists.”*

**Figure 4.3: European ARPU Compared**



<sup>13</sup> Consultation de l'Autorité, p. 68.

Dans la situation des marchés telle qu'analysée par l'Autorité, il ressort clairement que les membres de l'oligopole ont peu à gagner, et beaucoup à perdre, d'actions agressives de concurrence par les prix.

### **c) Une ligne de conduite insusceptible de remise en cause par les autres concurrents, les concurrents potentiels ou les clients**

Partis tard et contractuellement limités dans leurs prétentions, les « MVNO » *Débitel* et *Breizh Mobile* ne devraient pas pouvoir se prévaloir de parts de marchés suffisantes, à l'horizon étudié, pour menacer les opérateurs en place au point de les contraindre à dévier de la ligne d'action commune.

Seuls des vrais opérateurs virtuels, qui vont au-delà de la simple revente, indépendants des opérateurs mobiles en place, sont susceptibles d'exercer une pression concurrentielle.

Au final, les différentes barrières à l'entrée, l'absence de concurrence potentielle et la maturité du marché rendent difficile, hors intervention réglementaire, une remise en cause de la ligne d'action conjointe.

Les seules évolutions commerciales des offres mobiles favorables à la concurrence et aux consommateurs, ont été, pour l'essentiel, l'aboutissement d'actions pré-contentieuses de la part d'utilisateurs ou d'associations de consommateurs (prix des SMS, suppression des pas de facturation, TA fixe-mobile...) que le seul jeu du marché était insuffisant à susciter.

Ce besoin de (re)dynamiser un marché de type oligopolistique relève précisément des attributions d'un régulateur sectoriel, qui peut également tenir compte, dans son analyse, de *critères comportementaux*<sup>14</sup>.

D'ailleurs le Groupe des Régulateurs Européens (ERG) doit bientôt consacrer le *constat de comportements anticoncurrentiels (Evidence of previous anti competitive behaviour)* comme un indice important de l'existence de problèmes de marchés, à prendre en compte lors de l'analyse de la PSM sur ces marchés<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises (2004/C 31/03), JOUE C 31/5 du 5 février 2004

*43. Lors de l'évaluation de la probabilité d'effets coordonnés, la Commission tient compte de toutes les informations pertinentes et disponibles quant aux caractéristiques des marchés concernés, notamment celles concernant la structure des marchés et le comportement passé des entreprises. Des preuves d'une coordination passée sont une indication importante si les caractéristiques du marché en cause n'ont pas changé de façon notable ou ne sont pas susceptibles de se modifier sensiblement dans un proche avenir.*

<sup>15</sup> Cf. *ERG working paper on the SMP concept for the new regulatory framework*, §42, disponible sur [erg.eu.int/doc/publications/public\\_hearing\\_concept\\_smp/erg0309rev1\\_smp\\_working\\_doc.pdf](http://erg.eu.int/doc/publications/public_hearing_concept_smp/erg0309rev1_smp_working_doc.pdf)

*42. Evidence of previous anti competitive behaviour. Effectively competitive markets lack collusion among suppliers and anti-competitive behaviour, e.g. predatory pricing, slamming and other anti-competitive practices such as market foreclosure, refusals to deal, delaying tactics etc. The indicator can be judged on the grounds that economically feasible and fair transactions are achievable. NRAs can collect information on the number of applications for such services and agreements and on the length of average period of time between the applications and agreements for these services.*



Neuf telecom invite donc l'Autorité à rappeler, à l'appui de ses analyses, les différentes décisions notamment contentieuses, qui ont jalonné ces dernières années, et qui viennent au soutien de son analyse de marché et de situation de collusion tacite :

- Conseil de la concurrence, décision 04-D-48 du 14 octobre 2004, *relative à des pratiques mises en œuvre par France Télécom, SFR Cegetel et Bouygues Télécom* ; ayant constaté et sanctionné le « caractère anormal » et néanmoins parallèle des pratiques et des prix fixe vers mobile et mobile vers mobile mise en place par les trois opérateurs mobiles français.
- ART, consultation publique et conclusions d'octobre 2004, *relatifs à la portabilité des numéros mobiles en métropole*, témoignant de l'insuffisance et de l'inefficacité proconcurrentielle du mécanisme de portabilité des numéros mobiles.
- L'ensemble des analyses et décisions de régulation portant sur les marchés de la terminaison d'appel sur les réseaux mobiles individuels.

**→ Au vu de l'ensemble de ces éléments, la position dominante conjointe des trois opérateurs sous forme de collusion tacite est sans nul doute suffisamment caractérisée, au regard de la pratique décisionnelle de la Commission européenne et de la jurisprudence communautaire.**

**Une telle collusion tacite est appelée à prospérer sauf intervention réglementaire visant à permettre le développement d'offres alternatives voire à valeur ajoutée, notamment par la conclusion, sous une forme commerciale et si nécessaire réglementée, d'accords de MVNO.**

### **III- Périmètre minimal d'une activité de MVNO**

Le constat de l'existence d'une position dominante conjointe effectué, un régulateur se doit d'en tirer les conséquences en imposant les remèdes appropriés. Si neuf telecom souscrit au principe, issu des textes communautaires et rappelé par l'Autorité (p. 96, §5.2.1.1) d'obtenir une concurrence effective du marché de détail par la régulation du marché de gros, ce principe implique une régulation efficace de ce dernier marché. Seule une régulation forte et immédiate est de nature à favoriser l'émergence non seulement de nouveaux acteurs, mais de nouveaux usages.

#### **1) Une complémentarité d'infrastructure fixe/mobile efficace**

Neuf telecom est l'un des opérateurs alternatifs de téléphonie fixe qui animent le plus l'ensemble des segments de marché, que ce soit le marché des entreprises et grands comptes aussi bien que le marché résidentiel. En effet, neuf telecom a favorisé l'innovation par le déploiement sur tous ces segments d'offres basées sur les technologies de haut débit. Cela a permis au plus grand nombre d'accéder à des

---

*Supplementary to this is the number of reported complaints on the exercise of anticompetitive practices.*

services qui étaient jusque là ou cloisonnés (ex : la TV su ADSL) ou trop chers pour des petites structures (ex : liaisons louées).

Dans un souci de continuer notre politique innovante et mettant à la portée de tous des services complexes, neuf telecom souhaite être présent sur le marché de téléphonie mobile :

- pour simplifier l'ensemble du suivi de clientèle, avantage indéniable pour le consommateur : unicité de facture, unicité de service client.
- pour mettre en œuvre, au sein de son réseau, une boucle locale mobile. En effet, nous souhaitons arriver rapidement à un modèle basé sur le modèle 3 de l'annexe G de la consultation de l'Autorité, dit 'modèle étendu', créant ainsi une 'Boucle Locale Mobile' qui viendrait compléter notre boucle locale fixe dégroupée. Cette complémentarité est vertueuse à la fois pour neuf telecom (synergie et économie d'échelle, fidélisation client), pour le marché (animation, concurrence par le service et par les prix) et donc, au final, pour le consommateur.

Le développement de cette activité requiert *a minima* les opérations suivantes :

- Construction d'une interconnexion physique entre notre réseau et celui de l'opérateur mobile hôte au niveau du MSC.
- Gestion directe du HLR, du GMSC ainsi que des paramètres des cartes SIM en propre.

Ces deux volets opérationnels sont indispensables pour permettre à neuf telecom de gérer un appel de bout en bout en s'appuyant sur la ou les extrémités de réseau mobile pour l'établissement de la communication.

L'intérêt pour le consommateur serait, outre la concurrence immédiate sur le marché mobile, une nouvelle possibilité de communiquer : la complémentarité des deux boucles locales permet en effet de revisiter les usages. Par exemple, il devient possible de mettre en adéquation le prix de l'appel en fonction de la localisation de l'appelant. Il devient possible lorsqu'il est à proximité d'un point fixe, de communiquer à partir de ce point et de pouvoir, sans altérer la communication, se déplacer de plusieurs centaines de mètres voire plusieurs kilomètres.

## **2) Un accompagnement réglementaire nécessaire**

Le développement de ces nouveaux usages doit s'accompagner d'une vigilance réglementaire sur la mise en œuvre opérationnelle (délai, qualité de service, dimensionnement, etc..) et dans le même temps, sur les conditions d'exercice d'une concurrence loyale.

Sur ce dernier point, l'exemple le plus parlant est sans doute la politique commerciale des opérateurs mobiles à l'égard des terminaux clients, qui, rappelons-le, conditionnent l'accès au service. En effet, et sur le plan technique, tout terminal doit être homologué par l'opérateur hôte, l'Autorité devra sans doute veiller à la publication des caractéristiques techniques standard afin d'assurer la transparence et l'équité dans la gestion et l'utilisation des parcs de terminaux par le MVNO. Sur le plan économique, les opérateurs mobiles ont traditionnellement subventionné le terminal mobile pour favoriser

la commercialisation de leur service. Cette faculté devra sans doute être admise pour les MVNO.

Sur les aspects opérationnels, le régulateur devra en particulier s'employer à s'assurer que le MVNO dispose des moyens de gérer en propre le HLR qui est le point de paramétrage des spécificités client. A cet effet, il sera nécessaire d'organiser une coopération technique, opérationnelle et commerciale avec les équipes de l'opérateur mobile qui disposent du savoir-faire opérationnel et marketing

Parce qu'une collaboration étroite est nécessaire avec les équipes de l'opérateur mobile pour la mise en œuvre du service, les opérateurs privilégient aujourd'hui la négociation bilatérale. Celle-ci pourra permettre de définir un cadre contractuel minimal et de lancer une première salve de services.

Néanmoins, l'expérience du marché du fixe a montré les limites de l'exercice. Sans remettre en cause la bonne foi des parties, l'intervention du régulateur semble inévitable, de façon spontanée ou au travers d'arbitrages pour adapter les conditions économiques ou opérationnelles ou pour certifier la réalité d'impossibilités techniques.

C'est pourquoi il nous semble que les remèdes proposés sont appropriés en ce qui concerne l'obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès aux éléments de réseau et aux moyens associés.

En revanche l'obligation de pratiquer des tarifs non excessifs nous paraît insuffisante et il est nécessaire de prévoir explicitement, comme l'a proposé le régulateur irlandais, une obligation d'orientation vers les coûts de ces prestations d'accès.

Egalement, et parce qu'aujourd'hui au moins deux des trois opérateurs mobiles peuvent s'adosser dans le même groupe juridique, à une activité fixe, il nous paraît nécessaire de prévoir que les prestations d'accès sont fournies de façon non discriminatoire.

A cette occasion, neuf telecom se réfère à la position volontariste du régulateur irlandais vis-à-vis de la position dominante conjointe caractérisée sur son marché qui a choisi de se doter d'une panoplie de remèdes la COMREG<sup>16</sup> :

- obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès
- obligation de fournir les prestations d'accès de manière non discriminatoire
- obligation de contrôle tarifaire : fournir les prestations à des tarifs orientés vers les coûts
- obligation de séparation comptable,

tout en se ménageant la possibilité d'adapter en temps réel la proportionnalité et l'efficacité de tel ou tel remède.

L'exemple phare en est l'utilisation du contrôle tarifaire avec orientation vers les coûts<sup>17</sup> :

*"ComReg believes that a price control via a cost orientation obligation should also be imposed to encourage operators to commercially negotiate an access price in the first instance. As discussed below, ComReg will allow operators an*

---

<sup>16</sup> COMREG, *op. cit.* p. 72 et s.

<sup>17</sup> COMREG, *op. cit.* p. 86 et s.

*opportunity to reach a commercial solution with respect to price before proceeding to implement this remedy.” [...].*

*“In the absence of a cost orientation obligation, SMP MNOs may have an incentive to delay or obstruct access to mobile network infrastructure. The main stumbling block to an agreement with respect to wholesale mobile access may be price and the criteria for determining price. To support and reinforce the access obligation outlined above, ComReg believes that it is also appropriate to impose a price control viz a cost orientation obligation on SMP MNOs from the date of the SMP Decision. Such an obligation will require SMP MNOs to follow the principle of cost orientation with respect the price for wholesale network access.”*

L'application précise du remède en question n'en est pas moins adaptée : la COMREG ménage un délai suffisant à la négociation commerciale avant application définitive :

*“However, ComReg will allow SMP operators the opportunity to negotiate the price and other terms and conditions of wholesale access to mobile networks in good faith and on commercially agreed terms before proceeding to implement this remedy. Negotiation allows the market itself to set the appropriate terms and conditions for access and may reach more favourable commercial agreements for those parties to the negotiations. Should commercial negotiations fail, ComReg will intervene via the cost orientation obligation to ensure that appropriate and acceptable terms and conditions, including, an efficient price is finally reached. Where required, ComReg will implement this obligation by way of a Direction to an SMP MNO. The extent to which commercial negotiation has taken place in good faith between the access seeker and the SMP MNO will be considered by ComReg when deciding upon the appropriate level of any required regulatory intervention.”*

Neuf telecom estime, comme le régulateur irlandais, que le tarif des prestations d'accès au réseau mobile est la pierre d'achoppement de la négociation MVNO, l'élément sur lequel se fonde l'équilibre de l'accord commercial, et le succès ou l'échec de la dynamique concurrentielle. A défaut d'un contrôle réglementaire adapté, l'opérateur hôte dispose des moyens de temporiser la mise à disposition d'un accès raisonnable au marché de gros.

La Commission européenne vient d'approuver l'analyse et les remèdes du régulateur irlandais, ce qui prouve à l'évidence que le mécanisme proposé est conforme au principe de proportionnalité. Ce débat n'a donc pas lieu d'être ouvert.

Dans l'avenir, l'allègement de ces remèdes ne devra intervenir dans l'avenir qu'à la condition que des MVNO soient effectivement actifs, avec des parts de marché significatives non seulement en volume, mais surtout en valeur. La seule signature de conventions de MVNO sans traduction concrète sur le marché ne saurait évidemment suffire. De même, le partage d'un parc sans partage de la valeur, est là aussi insuffisant. Dans la réactualisation de l'analyse des marchés considérés, nous invitons l'Autorité à être vigilante sur ces aspects.