

***Réponse de
la Société Omer-Télécom
à la consultation publique de l'ART
sur les marchés de gros des réseaux mobiles***

février 2005

Préambule :

Le 7 juillet 2004, la société Omer-Télécom a signé avec Orange France un contrat dit de «MVNO » pour distribuer des offres de téléphonie mobile en France métropolitaine.

Depuis Août 2004 , Omer Télécom commercialise des cartes prépayées et des formules de contrats d'abonnement sous la marque « Breizh Mobile ».

Le 24 janvier 2005, la société Omer-Télécom a présenté ses premiers résultats commerciaux au Président de l'Autorité. Ces résultats prometteurs montrent l'importance des investissements déjà réalisés et la capacité de la société Omer-Télécom à devenir un acteur significatif dans le cadre de l'établissement d'une meilleure concurrence en France métropolitaine. Dans ce cadre, la société Omer-Télécom a attiré l'attention de l'Autorité sur la nécessité de mettre en place des dispositions visant à diminuer fortement le temps de portage des numéros mobile.

Réponse à la consultation :

-1- Avis sur la délimitation de marchés de détails. (3.2.4)

Omer-Télécom s'intéresse essentiellement au marché de détail situé en métropole.

Dès son démarrage en juillet 2004, la société a pris en compte les services décrits dans l'analyse de l'Autorité :

- Accès
- Communications vocales sortantes
- Prestations en itinérance internationale en émission et réception
- SMS
- Appels vers les numéros spéciaux
- SMS+
- Services multimédias bas débits hors SMS

Ces services sont classiques et sont utilisés dans les contrats Opérateurs-Distributeurs, qu'ils soient MVNO ou SCS.

Omer-Télécom souhaite un élargissement sensible du périmètre de façon à donner plus de moyens de développement aux MVNO.

L'élargissement des services pourraient donc porter sur toutes communications électroniques entrantes (vocales, SMS, SMS+, Services multimédias). En effet, ces communications n'existent que dans la mesure où le MVNO a investi dans la création de la valeur du client ; il n'est pas concevable que l'opérateur hôte reçoive de l'opérateur d'origine de l'appel (mobile ou filaire) une partie du prix de la communication sans que cette redevance d'appel ne soit retransmise au MVNO hébergeant le client destinataire de l'appel. Cette redistribution permettrait :

- de développer le trafic général en encourageant le MVNO à développer les réceptions d'appels
- de contribuer à la baisse des tarifs « fixe vers mobiles » en ne laissant pas aux seuls opérateurs hôtes la responsabilité de négociation tarifaire avec l'opérateur de réseau (fixe ou mobile) qui est souvent sa propre filiale ou maison mère.
- d'ajouter à la marge des MVNO un revenu indépendant des tarifs de gros fixés par l'opérateur hôte.

L'élargissement devrait également porter sur tous les services voix et datas de troisième génération UMTS dont pourrait disposer l'opérateur hôte, même postérieurement à la signature d'un contrat de gros GSM.

La migration potentielle du client GSM vers une formule de troisième génération est une évidence. L'intérêt du client se trouve pris en compte car le MVNO lui proposera ces nouveaux services sans changement contractuel notable. Le MVNO fera tous ses efforts pour conserver son client et poursuivra son investissement commercial dans la perspective d'une rentabilité sur un terme plus long. Le MVNO pourra également être acteur de la concurrence des offres bas débit et haut débit pour mieux fidéliser son client. L'opérateur hôte, quant à lui, amortira son investissement d'infrastructure sans avoir à supporter des coûts d'acquisition supplémentaires.

Il est entendu que les dispositions réglementaires définissant le marché de gros GSM s'appliqueraient également aux services UMTS.

Omer-Télécom recommande à l'Autorité de prendre en compte la continuité des services mobiles (bas débit et haut débit) en permettant aux MVNO de disposer d'offres de gros sur les réseaux de troisième génération UMTS.

-2- Avis sur la délimitation géographique des marchés de gros (3.3.2)

Omer Télécom compte tirer partie de synergies importantes en dupliquant ses offres dans différentes régions métropolitaines. Son concept tarifaire permet aux clients régionaux de bénéficier de remises quand ils téléphonent de leur région. Cette formule est difficilement duplicable aux territoires d'outre-mer.

Cette même analyse a poussé les opérateurs métropolitains à mettre en place des filiales locales pour répondre plus spécifiquement aux besoins particuliers de ces marchés.

De notre point de vue, il y a très peu de clients migrant d'une zone géographique à l'autre ; les accords de roaming entre l'opérateur métropolitain et sa filiale outre-mer permettent d'offrir des conditions tarifaires bénéficiant d'une concurrence suffisante.

Omer-télécom pense que l'ouverture à la concurrence des marchés géographiques ne peut se faire bénéfiquement qu'avec la contribution d'opérateurs virtuels disposant déjà d'une structure établie sur chaque marché géographique. Il convient donc bien de délimiter géographiquement les marchés de gros.

-3- Autres recommandations permettant de développer la concurrence (5.2.2.2)

3.1 Durée contractuelle

La mise en place de MVNO ne peut se faire que si un investisseur accepte de courir un risque sur un plan d'affaires qui lui assurera un bon retour sur investissement.

La visibilité est une donnée essentielle ; la durée du contrat avec l'opérateur hôte est fondamentale.

Omer-Télécom recommande donc qu'une réglementation oblige l'opérateur hôte à asseoir son contrat avec un MVNO sur la durée de sa propre licence ou autorisation d'exploitation de son réseau. Les reconductions de licences s'appliqueraient également de plein droit. Il est entendu que des obligations respectives, librement négociées, subsisteraient. Cette disposition renforcerait la situation du client qui n'aurait pas d'épée de Damoclès l'obligeant à migrer vers un autre opérateur.

3.2 Concurrence des offres de gros

Un marché n'est dynamique et profitable que s'il est accompagné par la possibilité de choisir son fournisseur sur le produit, les prix et la qualité du service.

Les MVNO auront donc intérêt à pouvoir choisir leur opérateur fournisseur ; les règles de concurrence seront ainsi respectées.

Du fait de la portabilité des numéros, le choix d'un opérateur ou son changement peut être facilement arbitré par le MVNO dans son propre intérêt et dans celui de son client final.

Omer-Télcom propose donc que des dispositions interdisent les offres de gros exclusives et permettent ainsi à tout MVNO de s'approvisionner ou bon lui semble en exerçant ainsi une saine concurrence sur les services et leur prix.

De même, un MVNO doit pouvoir librement distribuer les communications électroniques achetées à l'opérateur hôte, tant auprès du grand public qu'auprès de clients professionnels, que ce soit en offre unitaire, en offre regroupée ou même en commercialisant ses propres offres de gros.

Omer-Télécom souhaite qu'aucune restriction de distribution ne puisse être évoquée par l'opérateur hôte, un MVNO pouvant commercialiser ses propres offres de gros.

3.3 Accès aux informations de taxation

Le succès d'un MVNO repose aussi sur sa capacité à mettre en œuvre les éléments de contrôle et de suivi de la facturation de son client. L'optimisation de ces moyens, disponibilité des CDR (call data record), permet de mettre en place de nouvelles offres commerciales (y compris les formules fixes-mobiles) et d'optimiser la gestion des risques clients.

A l'avantage du consommateur, des offres commerciales nouvelles reposeront sur des technologies encore inconnues à ce jour.

L'analyse de l'Autorité définit correctement le fonctionnement des MVNO en examinant la fonction du HLR qui recueille les informations de taxation et dont le registre est consulté lors des principaux appels.

Omer-Télécom recommande que la disposition des offres de gros soit conditionnée à l'accès en temps réel des informations de taxation.

3.4 Accès aux informations des opérateurs de réseaux.

Les MVNO n'ayant pas d'infrastructure, ils n'ont pas accès à certaines informations dont dispose exclusivement l'opérateur hôte ; par exemple, la lecture d'un IMEI lors d'un appel (et son exploitation ultérieure ce qui est le cas des vols de mobiles) ne peut être réalisée que par l'opérateur hôte. Cet aspect peut être discriminant.

Omer-Télécom recommande que les offres de gros s'accompagnent de la disponibilité de toute information susceptible d'être utile au MVNO pour la détermination de son offre au client final. En tout état de cause, l'opérateur hôte ne pourrait utiliser lui-même ces informations à des fins commerciales qu'après les avoir proposées au MVNO dans des délais suffisants.

-3.4- Portage des numéros mobiles :

Rappel de la réponse d'Omer-Télécom à la consultation publique de novembre 2004.

La France ne dispose pas des bonnes conditions de portage des numéros comme celles observées sur d'autres marchés européens. Ceci est de nature à compromettre le lancement de MVNO et à freiner la concurrence.

Omer Télécom a déjà proposé :

- 1- De réduire à un mois le préavis maximum imposé par tous les Opérateurs à la résiliation d'un abonnement téléphonique.
- 2- De supprimer le bon de portage en permettant à l'Opérateur receveur de transmettre à l'Opérateur cédant la lettre de résiliation signée par l'abonné.
- 3- Sauf inscription dans Préventel, de pouvoir connecter le nouvel abonné à l'Opérateur receveur, avec le numéro porté, sous un délai précis qui ne pourrait dépasser le délai de résiliation contractuel augmenté du délai technique lié à l'inscription du portage chez l'opérateur cédant. Ce dernier délai devrait être contrôlé par le Régulateur.
- 4- De publier des statistiques nationales sur la durée totale du portage.

Les conditions de portabilité des numéros (durée du portage et la simplicité des opérations) constituent donc un levier essentiel dans le développement d'un MVNO.