

**Commentaires de Verizon Business
en réponse à la consultation publique lancée par
l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes
sur les services à valeur ajoutée**

Introduction

Verizon France, qui opère sous le nom commercial Verizon Business, remercie l'Autorité de lui donner l'occasion de s'exprimer dans le cadre de la consultation publique sur les services à valeur ajoutée.

Alors que les entités européennes du groupe fournissent des services à revenus partagés dans de nombreux pays, Verizon Business regrette d'avoir dû renoncer à lancer commercialement ce type de services en France, en raison du dispositif FCT imaginé et mis en œuvre par France Télécom, caractérisé par un mode de facturation dégradé et le non recouvrement des créances des opérateurs tiers.

Verizon Business appelle de ses vœux la disparition de cette spécificité française, qui a eu et a encore pour effet d'entraver l'exercice d'une concurrence effective sur le marché des services à revenus partagés, tout en souhaitant bien évidemment qu'il ne lui soit pas substitué un dispositif qui ne remédierait pas à cette situation, ce qui serait hélas le cas si, comme elle en formule l'hypothèse, l'Autorité décidait de lever l'obligation d'orientation des tarifs vers les coûts imposée à France Télécom pour sa prestation de facturation pour compte de tiers.

Verizon Business ajoute qu'elle souscrit pleinement à la contribution adressée par ailleurs à l'Autorité par l'AFORST, la présente contribution venant en complément.

Question 1 : Les parties intéressées sont invitées à adresser leurs remarques sur cette première partie descriptive.

Verizon Business adhère à la description du marché faite par l'Autorité, tout en regrettant qu'elle ne soit illustrée de quelques chiffres clés, qui confirmeraient sans aucun doute le quasi monopole de fait de France Télécom sur le segment des SVA « à palier élevé » encore connus sous l'appellation de « services à revenus partagés » ou «SRP », et ce pourtant de très nombreuses années après la première décision d'attribution de tranches 089B (numéros à revenus partagés) à des opérateurs tiers.

Cette situation tient à :

- la dominance absolue qu'exerce France Télécom sur le marché des communications vers les prestataires ou éditeurs de services accessibles via les numéros aux paliers tarifaires les plus élevés qui sont en en général des SRP ;
- l'inefficience avérée de l'actuel dispositif réglementaire situé en amont sur les offres de gros. En effet, celles-ci ne permettent pas aujourd'hui l'entrée des opérateurs tiers sur le marché des communications vers les prestataires de services et le développement d'une concurrence normale.

Ainsi, les différentes versions des offres de facturation pour compte de tiers n'ont jamais été de nature à garantir une concurrence effective sur ce marché car économiquement inefficaces (i) et discriminatoires (ii) par rapport aux conditions dont a bénéficié France Telecom pour ses propres besoins. Cette situation a encore empiré depuis l'évolution du dispositif en 2004 (iii).

(i) économiquement inefficaces :

- en 1999, France Télécom fait parvenir à l'ARCEP (à cette époque l'ART) une proposition d'offre de facturation pour compte de tiers (FCT) non approuvée et conserve son monopole sur ce marché estimé à cette période à 5 milliards de francs,
- en 2000, la nouvelle version de l'offre (avec notamment une facture annexée à la facture courante de France Télécom et une absence de recouvrement par des montants impayés) est jugée inacceptable par les opérateurs tiers et fait l'objet en 2001 d'une demande de règlement de différend déposée auprès de l'ARCEP par 9Telecom : à l'issue de cette saisine, l'offre de FCT est à nouveau modifiée (avec notamment une facturation globale en 3 volets) mais ne prévoit toujours pas le recouvrement, par France Télécom, des sommes impayées.

Le retour d'expérience sur les mois suivants montre que la mise en œuvre de la prestation de FCT telle que prévue par France Télécom a été une source d'incompréhension pour les utilisateurs et s'est révélée non viable économiquement pour les opérateurs tiers au vu de la faible efficacité des actions de recouvrement et du niveau de marge négative sur ce type de service.

(ii) discriminatoires par rapport aux conditions dont a bénéficié France Télécom pour ses propres besoins

- France Télécom n'applique pas à elle-même les conditions opérationnelles et tarifaires imposées aux opérateurs tiers. Elle a donc pu développer, vis-à-vis des prestataires de services, des offres commerciales agressives avec des niveaux de reversements attractifs ne faisant l'objet d'aucune procédure de contrôle par l'ARCEP, et donc empêcher l'entrée sur le marché des SRP des opérateurs tiers.
- Cette discrimination est particulièrement flagrante s'agissant du recouvrement qu'elle assure au titre des services à revenus partagés commercialisés sous la marque Audiotel et qu'elle refuse de pratiquer pour le compte des opérateurs tiers.

(iii) l'évolution du dispositif en 2004

- Pire, l'évolution du dispositif en 2004 a conduit à une dégradation des conditions économiques, contrairement à l'objectif initial qui était de permettre aux opérateurs alternatifs de recouvrer plus facilement les sommes facturées. En effet, l'envoi par France Télécom de la lettre de première relance a été loin de compenser l'augmentation du taux d'affacturage de 1,5% du TTC à 5% du HT.
- De surcroît, cette modification s'est accompagnée de l'augmentation significative des taux d'affacturage sur les numéros à coûts partagés (de 2 à 4% et de 4 à 6,5%), fragilisant plus encore l'économie globale de ce marché.
- Les trois règles de facturation mises en œuvre par France Télécom (75 % du CA lors du premier cycle de facturation, avec un seuil de 2,5 € par facture ou au maximum avant 3 bimestres) ainsi que les délais de transmission des dossiers impayés à la société de recouvrement mandatée par les opérateurs alternatifs (Intrum Justitia), soit environ 45 jours, font que 8 mois sont nécessaires pour solder les factures en cours. Ce délai implique des coûts de trésorerie, totalement inacceptables, alors qu'ils sont supportés de façon totalement discriminatoire par les opérateurs alternatifs uniquement.

La situation persistante de non concurrence sur le marché de SVA et, en particulier, sur celui des SRP, démontre que la régulation symétrique proposée par l'ARCEP ne peut en aucun cas suffire à faire cesser l'actuelle forclusion du marché des SRP.

Question 2 : Quelles sont les remarques du secteur quant aux définitions proposées ?

Verizon Business n'a pas de difficultés avec les définitions proposées en II.B.4

Question 3 : Quelles sont les remarques du secteur quant aux objectifs visés, et à l'obligation que l'autorité propose ici d'adopter ?

Verizon Business approuve le principe d'une telle obligation, tout en indiquant qu'elle n'a pas eu connaissance de difficultés rencontrées par le secteur dans ce domaine.

Question 3 bis : Quels sont les impacts et conséquences des mesures ainsi proposées sur le fonctionnement actuel du secteur, pour les opérateurs départ et les exploitants de numéro SVA ?

Verizon Business estime que l'impact et les conséquences de l'obligation d'accessibilité imposée aux opérateurs départ devraient être minimales, étant donné l'absence de difficultés observables dans ce domaine, mais surtout du fait que ce sont plutôt les conditions financières associées à cette accessibilité qui pourraient poser problème (cf. Q.4 et Q.4 bis).

Il est néanmoins à craindre que la formalisation de cette obligation conduise certains acteurs à émettre des demandes dont l'appréciation du caractère raisonnable ou non serait susceptible de donner naissance à d'éventuels différends. Que penser par exemple de demandes d'ouverture de numéros à palier tarifaire très élevé (plusieurs euros par minute) ? Que faire face à des demandes qui nécessiteraient la création d'une multiplicité de nouveaux paliers tarifaires, même peu élevés ou intermédiaires ?

Par ailleurs, les modalités de suspension de l'acheminement de l'appel en cas de fraude ou abus peuvent apparaître comme trop restrictives, dans la mesure où une telle suspension serait subordonnée à l'existence de dispositions légales l'autorisant : l'absence de telles dispositions légales *stricto sensu* serait en effet de nature à priver les opérateurs de la possibilité d'agir contre des acteurs indéliçats.

Question 4 : Quelles sont les remarques du secteur quant aux objectifs visés par l'Autorité dans cette partie et quant à l'obligation proposée ici ?

L'obligation de facturation et recouvrement imposée aux opérateurs de boucle locale départ est effectivement indissociable de l'obligation d'acheminement visée plus haut : seul l'opérateur départ est en mesure d'effectuer de façon économiquement efficace auprès des clients de sa boucle locale la facturation des appels à destination des SVA, et le recouvrement des sommes facturées.

De fait, l'ensemble des OBL départ assurent déjà facturation et recouvrement de ces appels, à l'exception notable de France Télécom sur le segment des SVA à palier tarifaire élevé (anciennement dénommés « services à revenus partagés »), pour lesquels elle a inventé et mis en œuvre un dispositif « FCT » se caractérisant par un mode de facturation dégradé et l'absence de recouvrement, qu'elle applique aux seuls opérateurs tiers, réservant à ses propres SVA un régime de faveur qui a eu pour effet d'entraver jusqu'à maintenant l'exercice d'une concurrence effective sur ce segment.

Verizon Business accueille donc favorablement l'obligation de facturation et recouvrement que l'Autorité envisage d'imposer aux opérateurs départ, qui devrait remédier à cette anomalie, tout en observant qu'une simple modification de l'offre de référence de France Télécom que l'Autorité aurait dictée sur ce point aurait pu suffire.

De plus, il est évident que l'obligation envisagée sera sans effet sur le développement d'une concurrence effective et loyale au bénéfice du consommateur sur le marché des SVA à palier élevé, si elle ne s'accompagne pas d'un encadrement beaucoup plus strict de la tarification de la prestation de facturation-recouvrement offerte par les opérateurs de boucle locale départ, et notamment ceux disposant d'une base de clientèle véritablement significative. Verizon Business souhaite ainsi qu'il soit imposé à ceux-ci et notamment à France Télécom une obligation d'orientation des tarifs vers les coûts, et que l'Autorité plafonne la rémunération de la prestation de facturation-recouvrement à un niveau s'imposant à tous les OBL départ, ce niveau pouvant être établi à partir de la référence que constituerait le tarif de l'opérateur historique.

Question 4 bis : Quels sont les impacts et conséquences des mesures ainsi proposées sur le fonctionnement actuel du secteur, pour les opérateurs départ et les opérateurs exploitant de numéros SVA ?

Verizon Business estime que la mise en œuvre des mesures proposées par l'Autorité ne présente aucune difficulté pour les acteurs du secteur, y compris pour France Télécom, dès lors qu'il lui suffira de traiter le trafic à destination des SRP des opérateurs alternatifs de la

même façon qu'elle traite depuis de nombreuses années le trafic à destination des services à coûts partagés de ces opérateurs. Ce basculement pourrait être réalisé par France Télécom dans un très bref délai.

Cela étant, l'impact escompté en matière de développement de la concurrence sur les SVA à palier élevé, c'est-à-dire les SRP, ne pourra s'observer qu'à la condition d'un strict encadrement du tarif de la prestation de facturation-recouvrement des opérateurs de boucle locale départ, conformément aux indications données par Verizon Business en réponse à la question 4 ci-dessus. Il convient d'ajouter que ces remèdes devraient bien évidemment également concerner les SVA à palier tarifaire intermédiaire (services à coûts partagés, ou SCP) afin que la concurrence qui s'exerce effectivement sur ce segment de marché puisse continuer de se développer.

A défaut, certains OBL départ, et en tout premier lieu France Télécom, pourraient être tentés de pratiquer des taux de rétention ou de reversement rédhitoires, qui iraient à l'encontre des objectifs visés par l'Autorité, voire pourraient nuire au fragile équilibre observé sur les SCP.

Question 5 : Quelles sont les remarques du secteur quant aux objectifs visés par l'Autorité et à l'obligation qu'elle propose ici d'adopter pour les atteindre ?

Verizon Business approuve le principe d'une telle obligation, tout en indiquant qu'elle n'a pas eu connaissance de difficultés rencontrées par le secteur dans ce domaine.

Question 5 bis : Quelles sont en particulier les remarques du secteur quant à l'interprétation qu'il convient de donner au concept de non discrimination appliqué aux numéros SVA du plan national de numérotation, et en particulier à l'interdiction des clauses d'exclusivité sur ces numéros ?

Verizon Business n'a aucune remarque particulière à formuler à ce sujet.

Question 5 ter : Quels sont les impacts et conséquences des mesures ainsi proposées sur le fonctionnement actuel du secteur, pour les opérateurs exploitant les numéros SVA et les opérateurs départ ?

Verizon Business estime que l'impact et les conséquences de l'obligation d'acheminement imposée aux exploitants de numéros SVA devraient être minimales, étant donné l'absence de difficultés observables dans ce domaine.

Il est néanmoins à craindre que la formalisation de cette obligation conduise certains acteurs à émettre des demandes dont l'appréciation du caractère raisonnable ou non serait susceptible de donner naissance à d'éventuels différends, notamment quant à la tarification des appels vers tel ou tel SVA depuis telle ou telle boucle locale.

Par ailleurs, s'agissant des modalités de suspension de l'acheminement de l'appel en cas de fraude ou abus, les remarques de Verizon Business exprimées en réponse à la question 3bis s'appliquent également ici.

Question 6 : Quelles sont les remarques du secteur quant à cette articulation avec la procédure d'analyse des marchés ?

Verizon Business conteste formellement que la mise en place d'une régulation symétrique concernant les numéros SVA justifie la suppression de l'obligation d'orientation des tarifs vers les coûts imposée à France Télécom par décision n°05-0571 du 27/09/2005 pour sa prestation de facturation pour compte de tiers, en raison de sa puissance sur les marchés de gros de la téléphonie fixe.

Verizon Business est totalement opposée à la suppression de cette obligation, qui doit non seulement être maintenue, mais encore complétée par une obligation de fournir une prestation de recouvrement, elle-même à un tarif orienté vers les coûts (cf. réponse de Verizon Business aux questions 4 et 4 bis).

Question 6 bis : En particulier, quelles sont les conséquences pour France Télécom et les autres acteurs de la suppression proposée de l'obligation d'orientation des tarifs vers les coûts pour la prestation de facturation pour compte de tiers ?

Il est hautement probable qu'une telle suppression aurait pour conséquence la fixation par France Télécom de taux de rétention particulièrement élevés, que nombre d'OBL départ seraient sans doute tentés d'appliquer à leur tour, non seulement sur les SVA à palier élevé (SRP), mais aussi sur les SVA à palier intermédiaire (SCP), au détriment des opérateurs de collecte et des éditeurs de contenus, sauf renchérissement des tarifs de détail pour l'appelant, auquel cas ce serait le consommateur qui serait lésé.

Question 7 : Estimez-vous que d'autres mesures, qui relèveraient de la compétence de l'ARCEP, sont nécessaires et seraient ainsi de nature à assurer le bon développement du secteur des SVA ?

Verizon Business estime que les remèdes qu'elle propose en réponse aux questions 4 et 4 bis seraient suffisants.

On pourrait toutefois y adjoindre l'obligation pour les opérateurs de transit de fournir une prestation optionnelle d'intermédiation financière, qui éviterait aux opérateurs de collecte ou exploitants de numéros SVA de devoir conclure des contrats avec les opérateurs de boucle locale départ générant un trafic de faible volumétrie.

Questions 8 : Pensez-vous qu'une instance comme le CST-CTA répondrait, moyennant l'adaptation des règles en vigueur aujourd'hui, aux attentes du secteur en termes de contrôle déontologique et de protection du consommateur ?

Il est délicat pour Verizon Business de se prononcer sur ce sujet, faute d'expérience vécue dans le domaine des SRP.

Questions 8 bis : Quelles autres mesures sont selon vous nécessaires pour améliorer le contrôle déontologique des contenus ?

Il est délicat pour Verizon Business de se prononcer sur ce sujet, faute d'expérience vécue dans le domaine des SRP.

Questions 8 ter : Estimez-vous nécessaire de réfléchir à une action particulière en matière d'information des tarifs pour les consommateurs ? Si oui, comment proposez-vous de participer à cette réflexion ? Quels seraient les moyens pertinents à mettre en place ?

Verizon Business n'a pas connaissance des problèmes évoqués, probablement en raison de son manque d'expérience en matière de SRP.

Questions 9 : Existe-t-il des obstacles techniques ou juridiques à la mise en place de mécanismes permettant aux opérateurs de proposer des options de filtrage de certains services à leurs clients ? Si oui, comment les lever ?

Il n'existe certainement aucun obstacle juridique à la mise en place de mécanismes de filtrage, dès lors que le client de l'OBL départ resterait maître de ses choix.

Ceci nécessiterait néanmoins l'élaboration d'une classification des services, qui pourrait s'avérer délicate à réaliser.

Sur le plan technique il paraît irréaliste d'envisager des mécanismes de filtrage autres que basés sur l'analyse des premiers chiffres composés, ce qui pourrait nécessiter une évolution du plan national de numérotation.

Questions 9 : bis Si des obstacles existent, y a-t-il des actions du ressort de l'ARCEP indispensables pour rendre possible la mise en place de systèmes de filtrage ?

Une modification du plan national de numérotation pourrait s'avérer nécessaire.

Questions 10 : Pensez-vous qu'il est utile et nécessaire de revoir et d'harmoniser les paliers tarifaires associés aux services à valeur ajoutée ?

Verizon Business estime qu'il conviendrait en effet de définir un ensemble de paliers tarifaires définissant le prix d'accès au service (S), à partir de la grille existante de France Télécom complétée de quelques nouveaux paliers.

Questions 10 bis : Quelles seraient les conséquences d'une telle harmonisation pour le consommateur ? Pour les opérateurs départ ? Pour les éditeurs de contenu ?

Une telle harmonisation aurait le mérite d'apporter au consommateur la lisibilité tarifaire souhaitée, d'offrir aux éditeurs de contenus et exploitants de numéros SVA un choix suffisamment large, tout en évitant aux OBL départ de faire face à une multiplicité de demandes anarchiques.

Un tel dispositif aurait également pour avantage de fixer un plafond répondant au risque évoqué par Verizon Business dans sa réponse à la question 3 bis.

Questions 10 ter : En tant qu'opérateur départ, êtes vous prêts à travailler avec les autres opérateurs en vue d'une telle harmonisation ?

Verizon Business est prêt à travailler avec les autres opérateurs en vue d'une telle harmonisation.

Questions 11 : Que pensent les acteurs d'une extension du schéma en « C+S » au monde fixe en termes de lisibilité pour le consommateur ? Quels sont les avantages et inconvénients d'un tel schéma pour le consommateur ?

Verizon Business estime que la meilleure lisibilité tarifaire que l'on puisse offrir au consommateur consiste à fixer tout simplement à « S » le prix de l'appel depuis une boucle locale fixe, comme cela se pratique actuellement, tout en maintenant à « C+S » avec C = *air time* le prix de l'appel depuis une ligne mobile.

Selon Verizon Business, l'introduction d'une composante C dans la tarification de détail au départ des boucles locales fixes est de nature à créer une grande confusion auprès des consommateurs, sans présenter le moindre avantage *a priori*.

Si le schéma C+S trouve sa parfaite justification dans le monde du mobile du fait du coût élevé de la prestation de départ d'appel, il en va tout autrement dans le monde fixe où cette prestation vaut environ 10 fois moins. Isoler cette composante ne présente par conséquent aucun véritable intérêt.

En d'autres termes, Verizon Business n'est favorable à la généralisation du schéma en C+S qu'à la condition de fixer C = 0 au départ des lignes fixes.

Questions 11 bis : Quels sont les avantages d'un tel schéma pour les opérateurs en considérant qu'il n'a pas d'impact sur l'architecture actuelle d'interconnexion, en particulier pour les opérateurs départ fixes ? Pour les opérateurs collecteurs ? Pour les exploitants de numéros SVA et pour les éditeurs de contenu ?

Seuls les exploitants de numéros SVA et les éditeurs de contenu seraient susceptibles de tirer avantage de ce schéma, dès lors qu'ils n'auraient plus qu'à communiquer le prix S de leurs services, renvoyant les consommateurs à leur opérateur de téléphonie fixe ou mobile pour la partie C.

Il convient toutefois de noter que cet avantage demeurerait si comme le propose Verizon Business le prix C était fixé à zéro au départ des boucles locales fixes.

Questions 11 ter : Quels sont les inconvénients d'un tel schéma pour les opérateurs en considérant qu'il n'a pas d'impact sur l'architecture actuelle d'interconnexion, en particulier pour les opérateurs départ fixes ? Pour les opérateurs collecteurs ? Pour les exploitants de numéros SVA et pour les éditeurs de contenus ?

En tout premier lieu, il est à prévoir de très sérieuses difficultés entre les différents acteurs pour parvenir à fixer S à partir du prix P actuel, sur les paliers existants. Imposer $C = 0$ au départ des boucles locales fixes éviterait toutefois cet écueil.

Par ailleurs, quant à l'OBL fixe départ, qui comme l'indique l'Autorité ne serait plus légitime à faire payer sa prestation de départ d'appel à l'opérateur collecteur puisque celle-ci serait payée par l'abonné appelant, il pourrait être amené à mobiliser des ressources de son réseau très variables selon que l'opérateur collecteur aura mis en place avec lui un nombre limité ou au contraire un très grand nombre de points d'interconnexion, sans pour autant pouvoir répercuter les coûts correspondants.

De la même manière et pour la même raison, l'opérateur collecteur ayant déployé de très nombreuses interconnexions avec l'OBL départ (comme c'est le cas de Verizon Business qui a interconnecté son réseau à la quasi-totalité des commutateurs d'abonnés de France Télécom) verrait ses investissements en la matière notablement dévalorisés, ce qui serait parfaitement injustifié et inacceptable.

En fait, contrairement à ce que l'on peut observer dans le monde du mobile, la prestation de départ d'appel fournie par l'opérateur départ à l'opérateur collecteur revêt dans le monde du fixe des réalités extrêmement variables d'un cas à l'autre. L'ignorer ne peut que conduire à perturber très sérieusement un secteur qui souffre déjà de graves dysfonctionnements.

Bien évidemment, les exploitants de numéros SVA et les éditeurs de contenu, en bout de chaîne, subiraient les répercussions des ces perturbations.

Par ailleurs un autre inconvénient qui affecterait l'OBL fixe départ mérite aussi d'être signalé : si celui-ci devait facturer les appels vers SVA en faisant apparaître deux lignes distinctes, l'une pour C et l'autre pour S, il se verrait contraint de réaliser de lourdes et coûteuses modifications de son système d'information de facturation, sans en tirer le moindre bénéfice, ni pour lui-même, ni pour le consommateur, ni pour aucun autre acteur de la chaîne de valeur.

C'est pourquoi Verizon Business milite en faveur d'une généralisation du modèle C+S avec $C = 0$ au départ des boucles locales fixes, S incluant par conséquent la prestation de départ d'appel de l'OBL fixe départ qui resterait à la charge de l'opérateur collecteur.

Questions 12 : Que pensent les acteurs de l'idée d'un travail de collaboration de l'ensemble du secteur sur ces sujets ? Sont-ils favorables à la mise en place d'un groupe de travail ad

hoc, ou plus généralement d'un syndicat interprofessionnel ? Quels seraient les éventuels obstacles à leur création ?

Pour toutes les raisons évoquées plus haut, Verizon Business considère qu'il n'y a pas lieu de mobiliser de telles ressources sur ces sujets.

Questions 13 : Etes-vous demandeur de l'existence d'une offre de libre appel entièrement gratuite pour l'appelant, y compris au départ des réseaux mobiles ? Comment évalueriez-vous l'impact cette offre sur les opérateurs départ ? Sur les fournisseurs de services et/ou éditeurs de contenu ?

Verizon Business n'est pas demandeur d'une telle offre de libre appel entièrement gratuite pour l'appelant y compris au départ des réseaux mobiles.

Une telle offre exigerait des opérateurs mobiles départ qu'ils facturent leur prestation de départ d'appel aux fournisseurs de services et/ou éditeurs de contenu, lesquels devraient inévitablement répercuter d'une façon ou d'une autre à leurs propres clients les coûts correspondants.

Questions 14 : Quelles autres mesures pourraient ou devraient être mises en place pour favoriser la protection du consommateur et en particulier la lisibilité tarifaire ?

Verizon Business n'a rien de particulier à proposer à ce sujet.

Questions 15 : La réalisation par l'opérateur historique d'une base de numéros portés qui inclurait les numéros SVA permettrait-elle de faciliter les flux financiers en cas de portabilité des numéros SVA ?

Verizon Business n'est pas certain que cela soit suffisant, et suggère que cette question soit traitée par le groupe de travail portabilité fixe (« GPF ») qui se réunit régulièrement sous l'égide de l'Autorité.

Questions 15 bis : Estimez-vous nécessaire que l'opérateur receveur d'un numéro SVA soit soumis à l'obligation d'informer les opérateurs départ dès le portage du numéro SVA ?

S'il s'agit d'un numéro dont France Télécom est attributaire, cela n'est pas nécessaire dès lors que le numéro serait inclus dans la base visée à la question 15 ci-dessus. Dans le cas contraire, cela pourrait s'avérer souhaitable, dans l'attente de la constitution d'une base centralisée unique regroupant les données de l'ensemble des opérateurs.