

Réponse de TELE2 Mobile
Consultation publique de Juin 2008 portant sur l'attribution de licences 3G dans la
bande 2,1 GHz en France métropolitaine

TELE2 Mobile constitue l'un des principaux opérateurs mobiles à réseau virtuel (« MVNO ») en France. Depuis mai 2005, date à laquelle TELE2 Mobile a pu conclure un accord de MVNO avec Orange, 450 000 clients actifs pour l'essentiel dans le cadre d'offres dites « postpayées » nous font confiance et ont généré en 2007 un chiffre d'affaire de 120 millions d'euros.

TELE2 Mobile remercie l'ARCEP de cette consultation permettant de mettre en lumière l'ensemble des problématiques liées à l'attribution des fréquences 2.1 GHz non encore attribuées et portera un intérêt spécifique sur l'impact en terme concurrentiel de cette attribution, notamment sur les opérateurs mobiles virtuels.

Ce sujet fait plus particulièrement l'objet des questions 8 et 26.

Question n°8. L'amélioration des conditions d'accueil des MVNO vous paraît-elle un enjeu important ? A quel titre ?

Question n°26. Au regard des enjeux identifiés concernant le marché de gros de l'accès et du départ d'appel, ce type d'engagement vous paraît-il pertinent ?

Ainsi que relevé fréquemment, l'impact des MVNO sur le niveau de concurrence du marché français, depuis leur autorisation, est particulièrement faible. Rappelons que plus de quinze acteurs représentent à ce jour une part de marché de 4,98% (source ARCEP - tableau de bord concurrentiel métropole 31 mars 2008).

Il est essentiel ici de relever que si l'arrivée d'un quatrième acteur MNO aura un effet sans doute vertueux sur le marché de gros auprès duquel se fournissent les MVNO, il n'oblitére en rien la nécessité d'aménager un ensemble de règles contraignantes dont l'objet est de permettre aux opérateurs virtuels d'avoir accès au marché de détail de la

15 juillet 2008

téléphonie mobile dans des conditions qui permettent une réelle concurrence sur le dit marché.

Rappelons que les conditions d'accueil des MVNO existantes sont en réalité la souscription à un contrat dont l'économie ne permet au MVNO de construire un modèle pérenne en raison de quatre obstacles, décrits ci-dessous, et qu'il conviendrait d'éliminer dans le but de stimuler la concurrence sur le marché français.

Ces obstacles ne sont pas classés par ordre d'importance mais par nature, nous verrons tout d'abord, les obstacles d'ordre contractuels, puis financiers et enfin techniques.

Tout d'abord, le premier obstacle à l'essor des opérateurs MVNO tient aux clauses d'exclusivité d'approvisionnement qui figurent dans les accords MVNO. En effet, ces clauses d'exclusivité empêchent l'émergence d'une concurrence sur le marché de gros entre les opérateurs hôtes.

Elles sont d'autant plus inacceptables qu'il n'existe aucune justification, technique ou économique, à l'imposition d'une durée exclusivité de plus de deux ans dans ce type de prestation qu'est l'achat de minutes.

De plus, et bien que ces contrats prévoient des cas de résiliation anticipée dans le cas de proposition par des opérateurs tiers de conditions plus favorables, ces cas ne sont en réalité pas applicables en raison de clauses d'alignement dont le mécanisme d'application ont in fine pour objet de fermer les cas de résiliation effective lorsque cette résiliation devient envisageable (clause anglaise).

Dès lors, il est indéniable que la clause d'approvisionnement exclusif ainsi que la clause dite anglaise, suscitent des effets anticoncurrentiels sensibles en empêchant l'opérateur virtuel de disposer de la moindre puissance d'achat compensatrice vis-à-vis de son opérateur hôte.

Ensuite et ceci est le deuxième obstacle, quand bien même un opérateur virtuel serait en mesure de transférer sa base d'abonnés du réseau d'un opérateur de réseau vers un autre, il n'en demeure pas moins que la problématique des conditions opérationnelles de transfert entre réseaux doit également être traitée afin que les MVNO puissent effectivement changer d'opérateurs hôtes.

Le troisième frein au développement des opérateurs MVNO tient aux niveaux des tarifs proposés par les opérateurs hôtes, et notamment aux conditions selon lesquelles ils sont élaborés.

En effet, faute pour l'opérateur virtuel de pouvoir, pour l'ensemble des raisons précitées, exercer un quelconque contre-pouvoir d'achat sur l'opérateur de réseau, le prix de la minute de gros est fixé unilatéralement par le dit opérateur, ce dernier s'arrogeant ainsi l'essentiel de la marge.

15 juillet 2008

A cet égard, les tarifs proposés par les opérateurs de réseau ne permettent en général pas aux opérateurs virtuels de répliquer les offres d'abondance offertes par les trois opérateurs mobiles historiques. Ce point est d'autant plus préoccupant que la demande actuelle du consommateur final tend vers de telles offres.

Les MVNO peuvent d'autant moins s'aventurer sur le terrain des offres d'abondance qu'ils ne perçoivent aucun revenu tiré de la terminaison des appels à destination de leurs abonnés.

Enfin, et c'est le quatrième obstacle identifié par TELE2 Mobile à l'essor de l'activité des opérateurs MVNO, ces derniers sont contraints dans leurs choix techniques, les opérateurs hôtes n'acceptant pas la mise en place de modèle technique plus intégrés que le modèle de type Enhanced Service Provider (ESP). Or, plus l'intégration technique est grande, plus il est possible aux opérateurs MVNO de proposer des services différenciés de ceux des opérateurs hôtes (et, partant, de gravir un échelon supplémentaire de l'échelle des investissements).

L'insertion d'une offre d'accès au réseau des opérateurs permettra aux opérateurs MVNO d'avoir accès à un modèle économique pérenne.

Ainsi la proposition de l'Autorité dans la discussion préalable à la question n°26 est adaptée à l'objectif recherché, dans la mesure des clarifications suivantes :

- Sur la vente de minutes : les modulations telles qu'énoncées par l'Autorité permet à l'opérateur virtuel de se positionner sur le marché de détail avec un handicap moindre qu'existant. Il est cependant essentiel de considérer la rémunération perçue par l'opérateur de réseau au titre du trafic entrant et de l'intégrer dans la fixation du tarif de la minute de gros. Ainsi les baisses de terminaison d'appel doivent être répercutées et se traduire par une baisse du tarif de « gros ».
- Le mécanisme décrivant la fixation du tarif de « gros » des éléments de réseau est vertueux en ce qu'il permet d'une part de dissocier chacun des éléments et de ne facturer à l'opérateur virtuel uniquement les éléments requis et d'autre part permet de répercuter les baisses de tarifs publics sur le coût de ces éléments afin de conserver la même marge opérationnelle. Nous attirons votre attention sur le fait que la marge opérationnelle existante nous paraît à ce jour très importante puisque le marché de détail de la téléphonie en France reste un marché où les tarifs sont élevés. La prise en compte de la consommation moyenne des offres d'abondance est nécessaire puisque le comparatif se fait sur le marché de détail et que seule cette prise en compte permet d'avoir une image réelle des tarifs.

En tout état de cause, TELE2 Mobile soutient que la tarification, dans le cadre d'un MVNO et telle que le groupe TELE2AB l'applique à ses opérateurs virtuels repose sur les points suivants :

- Des tarifs variables pour les services MVNO de base¹ avec une renégociation trimestrielle basée sur les variations des tarifs publics telles que définies sur la base d'un panier de services ;
- Des réductions au volume ;
- Acceptation d'investissements de réseau spécifique et facturation au MVNO sur une base « cost plus » ;
- Coûts de set-up² couverts par un versement à la contractualisation.

Par ailleurs, il conviendrait que les obligations reposant sur l'opérateur auquel sera attribué cette quatrième licence 3G, soient aussi contraignantes à l'égard des opérateurs de réseau existants. Il serait difficile d'envisager que seul le dernier entrant sur ce segment du réseau 3G soit tenu de donner accès à ce nouveau réseau, considérant que l'objectif recherché est une concurrence sur le marché de gros afin de stimuler la concurrence sur le marché détail.

En conclusion, la levée des obstacles tels que listés ci-dessus, assortie de principes de fixation de tarif et d'un accès au réseau mobile sont des éléments essentiels sans lesquels ne peut être envisagé un réel impact concurrentiel des MVNO sur le marché.

1

Basic MVNO Service	Unit	Unit Price [EUR]
Voice, Data, Fax MTermination	Minutes of Usage	
Voice, Data, Fax MOriginating	Minutes of Usage	
On Net Calls MOriginating+MTermination	Minutes of Usage	
SMS MOriginating	SMS	
SMS MTermination	SMS	
Video Calls	Minutes of Usage	
Packet Data	Mbyte (1024 kbytes)	

- ² Establishment of joint project team and allocation of project manager and single point of contact for [MVNO].
- Set-up and testing of standard MVNO service for Voice traffic
- Set-up and testing of standard MVNO service for SMS traffic
- Set-up and testing of standard MVNO service for Package Data traffic.
- Implementation of operational procedures between [HOST OPERATOR] and [MVNO]
- Implementation of accounting procedures between [HOST OPERATOR] and [MVNO]
- Implementation of customer care procedures between [HOST OPERATOR] and [MVNO]