

Consultation publique sur l'attribution de licences 3G dans la bande 2,1 GHz Juin 2008 – 18 juillet 2008

Avertissement de l'ARCEP :

A la suite de la publication de la synthèse de la consultation publique par l'ARCEP, Transatel a souhaité lever partiellement le caractère confidentiel de sa contribution, qui est donc reproduite ci-dessous (hors éléments maintenus confidentiels par Transatel).

Question n°1. Etes-vous intéressé par les fréquences FDD disponibles dans la bande 2,1 GHz ?
Quelle quantité de spectre souhaiteriez-vous ?

Transatel, en tant que MVNO sur des niches de marché, n'a pas vocation à acquérir de licences, sauf à intégrer lui-même un groupement de MVNO qui pourrait ainsi s'approvisionner à des conditions techniques, économiques et juridiques plus intéressantes, au bénéfice des consommateurs.

Dans cette hypothèse, Transatel regrette que, bien que cela soit implicitement admis par l'ARCEP, celle-ci n'est pas plus mis en avant dans la présente consultation la possibilité pour des MVNO de se grouper afin d'acquérir collectivement tout ou partie de la 4^{ème} licence 3G.

Question n°3. Avez-vous des commentaires sur le constat de l'ARCEP selon lequel une révision des conditions d'attribution est nécessaire pour attribuer les fréquences ? Un nouvel entrant serait-il aujourd'hui candidat aux conditions, y compris financières, prévues par l'appel à candidatures de 2007 ?

Il est nécessaire que l'ARCEP révise les conditions d'attribution de la 4^{ème} licence pour deux raisons principales :

1. La 4^{ème} licence arrive plus de quinze ans après les deux premières licences GSM et plus de cinq ans après les premières licences 3G et dans un marché avec 80% de taux de pénétration et un budget d'infrastructure réseau qui reste très important étant donné la taille du territoire. Les conditions financières doivent donc être aménagées pour prendre en compte la position de dernier entrant.
2. Le développement de la concurrence restera faible avec simplement un 4^{ème} acteur commercialisant sous sa propre marque. On voit bien que H3G Angleterre et Italie ont eu un impact limité sur le marché alors qu'ils ont démarré il y a déjà plusieurs années. Le poids des marques en France (Orange, SFR, Bouygtele) sur le marché et la nécessité pour le 4^{ème} entrant d'avoir un minimum de marge avec peu de clients ne va pas permettre un changement important sur le marché. Il est donc primordial que la 4^{ème} licence soit un moyen de « booster » les MVNO. Les MVNO ont démontré leur capacité à gagner 2,7 millions d'abonnés en trois ans soit sûrement plus qu'un 4^{ème} opérateur de réseau pourrait faire sous sa propre marque. Un 4^{ème} acteur pourrait à l'image de Bouygtele être réticent à avoir des MVNO sur son réseau jugeant être le plus fragile face à une diminution des prix de marché.

Par ailleurs les MVNO ont d'avantage la capacité de développer des services dédiés pour les différents segments de marché comme les segments PME, TPE & Profession libérale, Ethnique, Jeunes, Seniors, Frontaliers & Voyageurs internationaux etc.....

Aussi il faut associer à la 4^{ème} licence une obligation d'ouvrir le réseau aux MVNO avec :

- un prix imposé dans le cadre de la licence
- un contrat type entre le nouveau MNO et ses MVNO
- une possibilité d'interconnexion avec une architecture de type full MVNO et/ou de type IN (Intelligent Network) avec possibilité de maîtriser les applications carte SIM, data etc.....

En effet, par rapport à ce dernier point, les MVNO doivent pouvoir avoir la liberté de lancer n'importe quelle offre au niveau fonctionnel. Il est inacceptable que les MNO essayent de faire en sorte que les MVNO ne puissent pas acheter librement les cartes SIM chez les encarteurs (Gemalto etc....) et qu'ils limitent les MVNO dans le développement de solutions de convergence fixe /mobile ou voix data.

Enfin, le cas des offres illimitées offertes par les MNO et que les MVNO ne peuvent pas répliquer doit être étudié et pris en compte.

Transatel est tout à fait prêt contribuer dans les détails sur ces sujets auprès de l'ARCEP.

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

Comme évoqué précédemment, nous estimons que ceci est fondamental. Aussi avec la 4^{ème} licence, il faudrait absolument associer une obligation d'ouvrir le réseau aux MVNO avec :

- un prix imposé dans le cadre de la licence
- un contrat type entre le nouveau MNO et ses MVNO
- une possibilité d'interconnexion avec une architecture de type full MVNO et/ou de type IN (Intelligent Network) avec possibilité de maîtriser les applications carte SIM, data etc.....

Question n°9. L'enjeu de stimulation de la concurrence au bénéfice du consommateur vous paraît-il important pour l'attribution des fréquences disponibles dans la bande 2,1 GHz ?

Vous paraît-il souhaitable que l'ARCEP déclare l'appel à candidatures infructueux si les candidatures reçues étaient insuffisantes au regard de l'objectif de stimulation de la concurrence ? En particulier, vous paraît-il pertinent d'attribuer les fréquences si aucun nouvel entrant ne faisait partie des candidats retenus et si aucun engagement significatif concernant l'accueil des MVNO n'était pris par les candidats retenus ?

Il pourrait être envisagé que les fréquences soient attribuées aux opérateurs en place pour autant qu'ils aient l'obligation d'ouvrir complètement leur réseau au MVNO sur toutes les bandes de fréquences avec :

- un prix d'accès orienté vers les coûts (avec audit de l'Arcep)
- une suppression des restrictions juridiques de type exclusivité, droit de préemption etc.
- une possibilité d'interconnexion full MVNO ou IN avec contrôle complet de la carte SIM, des services de convergence de tout type et du switching
- une acceptation de principe de garantie de service (SLA-Service Level Agreement) en particulier pour le support, la qualité de la facturation et des opérations réseaux (activation etc.....)

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 paraîtrait-il pertinent ?

Selon l'Arcep, il y a deux leviers pour permettre aux MVNO de bénéficier de meilleures conditions d'accès :

- un levier droit de la concurrence : le législateur devait adopter des mesures afin d'encadrer les conditions d'accès des MVNO en termes de droit de la concurrence ;
- un levier droit des communications électroniques : par le biais de l'attribution de la 4^{ème} licence, l'Arcep pourra imposer au 4^{ème} opérateur des conditions particulières ayant pour but d'améliorer les conditions d'accès des MVNO et leur permettre d'animer la concurrence sur le marché mobile.

Dans ce contexte Transatel soutient les deux leviers. En ce qui concerne le levier droit des communications électroniques, Transatel considère que le critère principal doit être de donner aux MVNO des conditions d'accès leur permettant de répliquer n'importe quelle offre commercialisée par les MNO. Par ailleurs, les MVNO doivent avoir toute liberté technique pour commercialiser n'importe quelle offre de convergence ; d'où l'importance d'une interconnexion de type full MVNO, et dans le cas d'un interconnexion ESP (Enhanced Service Provider) ou IN de la maîtrise de la carte SIM.

Question n°40. Lequel de ces trois types de procédure vous paraît-il le plus pertinent au regard des objectifs d'intérêt général abordés dans la partie 2 de la présente consultation, et en particulier la stimulation de la concurrence au bénéfice du consommateur ?

L'Arcep distingue trois types de procédure :

- A) la 4^{ème} licence est réservée à un nouvel entrant ;
- B) la 4^{ème} licence est attribuée par lots avec priorité à un nouvel entrant ;
- C) la 4^{ème} licence est attribuée par lot sans priorité à quiconque

Comme évoqué nous pensons qu'un 4^{ème} acteur seul aura peu d'impact sur le marché aussi le critère de développement des MVNO est le critère le plus important.

Ainsi il semblerait que la solution B soit la plus pertinente car

- elle donne la priorité à un nouvel entrant
- elle donne une position de repli si aucun nouvel entrant n'apporte satisfaction par rapport à ces critères, et la préférence au nouvel entrant forcera les trois opérateurs actuels à être agressifs dans leur proposition envers les MVNO
