

Service Régulation des marchés fixes et mobiles
Autorité de régulation des télécommunications
7, square Max Huysmans
75015 Paris

Le 4 février 2005,

Madame, Monsieur,

Nous avons l'honneur de répondre à la consultation publique sur l'analyse du marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux mobiles ouverts au public.

AFONE est opérateur de télécommunications, fournisseur du service téléphonique au public et fournisseur de réseaux de communications électroniques ouverts au public, déclaré à l'ART sous le numéro 04-2982.

Notre clientèle est principalement composée d'entreprises et nous souhaitons satisfaire l'ensemble de leurs attentes en matière de télécommunications, y compris leurs besoins en téléphonie mobile. Nous sommes donc très intéressés de nous établir en tant qu'opérateur virtuel.

En Juin 2004, nous avons pris des contacts en ce sens avec chacun des trois opérateurs de réseau en France métropolitaine en vue de conclure un accord d'accès avec un opérateur hôte et d'accéder à des prestations de gros d'accès et de départ d'appel.

Nous souhaitons pouvoir définir une offre de services mobiles en autonomie commerciale et tarifaire et y incorporer des services à valeur ajoutée (ex : plan privé, convergence fixe - mobile) que seule une véritable interconnexion nous permettra de construire. En outre, nous souhaitons fournir ces services en conservant une totale maîtrise de la relation avec notre clientèle.

Force est de constater que les opérateurs de réseau souhaitent restreindre notre rôle à celui de distributeur, ou de SCS, qui ne peuvent être considérés comme un opérateur au sens de l'article L32-15 du CPCE. D'autre part, après huit mois, nous attirons votre attention sur nos difficultés à entretenir un échange avec les opérateurs mobiles qui semblent vouloir ralentir notre démarche avec une certaine gestion des délais.

Nous nous félicitons donc de la proposition faite par l'Autorité d'imposer aux trois opérateurs mobiles métropolitains de faire droit aux demandes d'accès raisonnables émanant de candidats MVNO.

Nous disposons des moyens permettant d'établir une présence significative sur le marché de détail à destination des entreprises puisque nous intervenons d'ores et déjà auprès de plus de 300 000 PME. Toutefois, nous ne pourrions consentir les investissements nécessaires pour offrir des services mobiles et concevoir des services innovants, notamment en matière de convergence que si nous sommes assurés de disposer des conditions d'une activité pérenne.

Je vous prie de bien vouloir prendre connaissance de nos commentaires suite à votre consultation. Conformément à votre communiqué, je forme le vœu d'une mise en œuvre effective de votre décision au second semestre 2005. Dans l'attente, veuillez agréer mes sincères salutations.

Philip FOURNIER

Président directeur général

Commentaires et avis sur les définitions et les analyses mises en consultation par l'ART

1. La délimitation des marchés de détail

Les services pouvant être offerts sur un réseau 3G ne devraient représenter qu'une consommation minoritaire dans la facture du client. Pourtant, en dépit de leur usage marginal par le client final, ces services interviennent significativement dans le choix de certains consommateurs. Avant de choisir leur opérateur, nombre d'entre eux commencent par choisir leur téléphone mobile. Pour les constructeurs de terminaux, les fonctionnalités multimédias sont devenues autant d'arguments de vente sans que les clients finaux s'en servent effectivement. L'incapacité d'un nouvel entrant à assurer l'adéquation de son réseau avec le dernier téléphone « à la mode » le marginalise, et entretiendra un retard concurrentiel sur les services 2G. Notre avis est donc d'inclure les services 3G dans les marchés de détail.

2. La délimitation géographique des marchés de gros

Afone opère exclusivement sur le territoire métropolitain et n'est donc pas en mesure d'émettre un avis sur la délimitation géographique des marchés de gros.

Afone n'est pas plus en mesure de donner son avis sur l'analyse de l'Autorité en terme d'exercice d'une influence significative individuelle sur les marchés outre-mer, ni sur les obligations qu'elle envisage d'imposer sur les zones concernées.

3. L'indépendance de comportement des opérateurs métropolitains sur le marché de prestations de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux mobiles.

Les contacts entrepris par AFONE depuis huit mois auprès de chacun des trois opérateurs métropolitains en vue de conclure un accord MVNO mettent en évidence une symétrie d'intérêt concernant la réticence à l'entrée sur le marché d'opérateurs virtuels. Il est peu probable que le hasard justifie des comportements aussi identiques en ce qui concerne le traitement réservé à nos demandes.

L'avancement de négociations avec l'un des trois opérateurs mobiles est le meilleur argument qu'un candidat MVNO puisse avoir pour susciter plus d'intérêt auprès des deux autres opérateurs mobiles. Il semble même nécessaire d'avoir un projet d'accord MVNO avec l'un des opérateurs pour que l'un des deux autres opérateurs se décide à conclure un accord.

Cette constatation se vérifie avec la plupart des communiqués de presse concernant des candidats MVNO, qui font généralement état de négociations avancées avec deux opérateurs en vue de décider l'un des deux à conclure le premier.

Ainsi, concernant les MVNO, le comportement des opérateurs métropolitains relèverait de l'interdépendance plutôt que de l'indépendance.

4. Les questions concurrentielles identifiées relativement aux obligations envisagées

L'Autorité signale que les nouveaux entrants peuvent avoir accès à une partie importante de la chaîne de valeur (trafic sortant voire entrant, vente de terminaux). Ce faisant, elle n'envisage les revenus issus du trafic entrant que comme une simple éventualité alors qu'ils constituent une composante fondamentale du modèle économique d'un fournisseur de services télécoms. C'est notamment cette composante qui permet d'assurer l'équilibre des forfaits de communications illimitées qui ont donné lieu à un nouvel élan concurrentiel en 2004 sur le marché de détail en téléphonie fixe. L'ouverture pour le MVNO de la totalité du modèle de revenus est donc nécessaire pour permettre un progrès concurrentiel similaire dans le marché des services mobiles.

Nous nous félicitons que l'ART reconnaisse la nécessité que les contrats de gros permettent aux nouveaux entrants de disposer d'une réelle autonomie commerciale. Les opérateurs hôtes ne doivent pas en effet considérer le MVNO comme un nouveau canal de distribution. Pour disposer d'une véritable autonomie, le parc du MVNO ne doit pas être appréhendé par l'opérateur hôte comme autant de clients unitaires. Le MVNO doit être appréhendé comme un méga consommateur de minutes, comme c'est généralement le cas sur un marché de gros. Dès lors, le MVNO pourrait décider de négocier séparément la collecte et la terminaison par destination pour les communications en départ d'appel, comme c'est le cas sur le marché de gros en services de télécommunications fixes.

D'après les échanges que nous avons eus avec les opérateurs mobiles, ces derniers envisagent ouvertement la restriction du périmètre d'action du MVNO à un ou plusieurs segments de marché donnés, excluant les segments sur lesquels leur part de marché est meilleure que leur moyenne. D'autre part, le phénomène de cannibalisation de l'opérateur hôte par le MVNO est une objection fréquemment émise par les opérateurs mobiles qui envisagent des mesures d'exclusion de leur clientèle des possibilités de prospection du MVNO.

5. Le caractère justifié et proportionné des obligations envisagées

L'ART estime nécessaire d'imposer aux opérateurs identifiés comme exerçant une influence significative sur le marché pertinent en cause une obligation générale de « *répondre aux demandes raisonnables d'accès à des éléments de réseau ou à des moyens qui y sont associés* » :

Le caractère général de cette obligation donne au terme « raisonnable » le danger d'une interprétation par l'opérateur mobile sollicité selon son simple bon vouloir. Il est donc indispensable d'après nous de préciser les caractéristiques d'une demande raisonnable. Nous pourrions suggérer les critères suivants :

- volumes inférieurs aux capacités excédentaires du MNO
- investissements devant être effectués par le MNO pour accueillir le MVNO inférieurs à un pourcentage à déterminer des revenus induits sur la durée du contrat
- tarifs procurant au MVNO un niveau de marge comparable à celui d'un fournisseur du service téléphonique fixe n'ayant pas de réseau physique (supérieure à 50%)

L'Autorité souhaite qu'aux fins de pérennité des opérateurs virtuels, il leur soit laissé la possibilité de migrer « relativement » rapidement et dans des conditions techniques « raisonnables » leur base clients sur le réseau d'un autre opérateur. Les termes entre guillemets pourraient utilement être précisés par l'Autorité si l'on veut que ce souhait soit respecté.

Ensuite, les obligations envisagées ne sont pas, à notre avis, suffisantes pour atteindre les objectifs visés. Parmi les objectifs que s'est fixé l'ART, on trouve notamment :

- L'égalité des conditions de concurrence.

La décision de ne pas imposer un traitement non discriminatoire des demandes est clairement en contradiction avec cet objectif. Il faut de plus que les conditions d'accès par le MVNO au réseau du MNO soient équivalentes en terme de qualité à celles dont le MNO dispose pour ses propres besoins.

- Le développement d'offres de convergence fixe - mobile et *« l'exercice d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques, notamment entre les opérateurs exploitant à la fois des réseaux fixe et mobile et les autres opérateurs » sur ce segment.*

Pour cela le MNO doit fournir des tickets de taxation à l'état brut pour que le MVNO puisse construire sa facturation librement. De plus, il faut contraindre les MNO à accepter une véritable interconnexion des flux (type SS7), indispensable à la construction de toute offre proposant cette convergence.

Dans le cas contraire, les MVNO n'auront d'autre possibilité que de se positionner sur une offre de base. La convergence étant considérée comme un des enjeux majeurs, il nous semble indispensable à l'établissement d'une situation de concurrence effective et loyale de s'assurer que les nouveaux entrants auront les moyens de proposer des services à valeur ajoutée indifférents du réseau (fixe ou mobile) utilisé (ex : messagerie unifiée), et que les services offerts pourront être commercialisés indifféremment (facturation unique, forfaits mixtes).