

Réponse du groupe neuf télécom à la consultation de l'Autorité de Régulation des  
Télécommunications : Marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles

### **Un pré-requis : la prime à l'investissement**

L'ouverture à la concurrence du marché des télécommunications s'est caractérisée en France par une volonté politique affichée de favoriser l'investissement dans des infrastructures alternatives, afin de favoriser le développement d'une concurrence tout à la fois pérenne et dynamique.

Cette volonté s'est traduite dès 1996 par l'adoption d'un cadre réglementaire encourageant l'investissement : attribution de ressources rares conditionnée à des obligations de couverture géographique, tarifs d'interconnexion fixe différenciés en fonction de la capillarité de l'infrastructure...

Cette structuration du marché a permis l'émergence d'acteurs économiques actifs qui ont su non seulement résister aux aléas spéculatifs des marchés financiers, mais surtout animer le marché des télécommunications fixes, à la fois sur les offres de téléphonie fixes et récemment sur les offres haut débit.

Cette animation du marché s'est traduite pour le consommateur par une réduction significative de sa facture de téléphonie classique, et le développement d'offres innovantes, notamment Internet, tant sur le plan des tarifs que des offres de services.

Ce dynamisme concurrentiel a été rendu possible parce que les opérateurs, exploitant des infrastructures nationales fixes alternatives au réseau de l'opérateur historique ont pu, par la maîtrise de leur infrastructure, se différencier de l'opérateur historique sur l'ensemble de leurs offres.

Ce n'est pas un hasard si la France avec plus de 500.000 lignes dégroupées fait la preuve du succès de cet outil réglementaire, et ce en dépit des obstacles notamment économiques et opérationnels qui ont jalonné la route des opérateurs alternatifs depuis ces quatre dernières années.

La maîtrise d'une infrastructure alternative a également permis aux opérateurs de se différencier sur le marché de la téléphonie fixe sur lequel ils ont su convaincre un nombre de clients conséquent, et constituer des parts de marché significatives malgré des comportements contestables (winback, couplages tarifaires...) de la part de l'opérateur historique et une compression systématique de leurs marges sur ces services.

Cette logique d'investissement s'est tout naturellement transposée au marché de la mobilité puisque les deux opérateurs mobiles déclarés puissants sur le marché de l'interconnexion ont développé une offre d'interconnexion à leur réseau organisée autour de paliers tarifaires, directement fonction de la capillarité des réseaux souhaitant s'interconnecter.

Les plans d'investissements des opérateurs alternatifs fixes se sont structurés autour de ces principes de prime à la capillarité, dont il est impérieux de préserver la continuité, dans l'intérêt bien compris de l'ensemble du secteur, acteurs économiques et utilisateurs.

Il est regrettable à cet égard que les modalités tarifaires et opérationnelles des offres de référence des opérateurs mobiles n'aient pas donné toute leur mesure à ces principes fondateurs, puisque tant les niveaux tarifaires que les procédures opérationnelles n'ont pas permis de déployer des interconnexions

directes avec les réseaux mobiles dans des conditions d'exploitation économiquement viables. Et ce, alors même que les déploiements capillaires auraient permis une mise en œuvre rapide de ces interconnexions et donné un second souffle à un marché de la mobilité dont certains regrettent désormais publiquement le caractère très consensuel.

Dans l'attente de conditions économiques et opérationnelles plus en phase avec la réalité des coûts, des solutions techniques de substitution ont été développées. Des investissements lourds ont néanmoins été consentis pour raccorder en tout ou partie le nombre de points d'interconnexion nécessaires à bénéficier du premier palier tarifaire (intra ZA).

Pour sa part, le réseau fixe de neuf télécom est déjà raccordé en colocalisation au réseau de Orange au travers de [X] points d'interconnexion, au réseau de SFR au travers de [X] points d'interconnexion et à l'ensemble des points d'interconnexion du réseau de Bouygues Télécom [X]. Soit un investissement initial de [X], et un investissement cible, dès lors que les conditions d'interconnexion directe seront enfin satisfaisantes de [X].

Dans un contexte où la mobilité est sans doute le seul relais de croissance court terme, la stabilité du positionnement des opérateurs fixes alternatifs sur le marché de la terminaison mobile prend une dimension toute à fait particulière.

Il serait en conséquence extrêmement dommageable pour les investissements déjà réalisés, et pour le dynamisme de la concurrence de modifier la structure même des offres d'interconnexion directe en supprimant la prime à la capillarité, ce qui résulterait soit de la création d'un tarif unique quelque soit le nombre de points d'interconnexion, soit de l'absence d'espace tarifaire suffisant entre le tarif intra ZA et le tarif extra ZA (second palier tarifaire).

Il est ainsi nécessaire, pendant l'exercice de rééquilibrage tarifaire et d'orientation des tarifs de terminaison vers les coûts, d'une part, de maintenir les équilibres économiques qui ont prévalu jusqu'à présent et pendant toute la durée de convergence vers les coûts cibles, et d'autre part, de préserver la continuité des règles du jeu (maintenir la prime à l'investissement le cas échéant en accélérant la pente de la baisse de l'intra ZA) pour une structuration efficace du marché et la pérennité des acteurs.

1) Le développement d'un marché de la minute en gros via hériçon est le résultat direct et immédiat d'anomalies concurrentielles

Le marché intermédiaire de la minute en gros via passerelles GSM ou hériçons s'est développé en raison de deux anomalies concurrentielles :

- d'une part, un différentiel tarifaire significatif entre le prix de la terminaison d'appel sur un réseau mobile anormalement élevé au regard d'un prix de détail des communications « mobile vers mobile », qui rendait non compétitif pour les opérateurs fixes le recours à l'offre d'interconnexion directe avec les opérateurs mobiles
- d'autre part, une pratique collective de la part des trois opérateurs de réseaux mobiles consistant à ne pas se facturer les terminaisons d'appel des communications de mobile à mobile, et de procéder par voie de compensation.

Les communications mobiles vers mobiles et fixes vers mobiles ont pris une importance stratégique dans la conquête et la fidélisation de plusieurs segments de marché, et notamment les segments des Entreprises. Aussi, il n'était pas envisageable pour les opérateurs fixes alternatifs d'être exclus de ce marché. C'est pourquoi, en l'absence d'un tarif d'interconnexion directe économiquement viable, s'est

développé spontanément un marché de gros, intermédiaire, sous la forme de revente en gros de minutes « mobiles à mobiles ».

Les cartes SIM négociées sur cette base ont été rassemblées sur des équipements installés au cœur des réseaux, et ont procédé au reroutage des appels. Cette opération a permis aux opérateurs d'acheter des cartes SIM donnant accès à un tarif spécifique permettant la seule revente de minutes sortantes mais n'offrant pas de sms ou autres services supplémentaires, ni appels entrants.

Au cours des dernières années, neuf télécom a souhaité donner un cadre à l'exploitation de ces solutions techniques, et a contractualisé avec les trois opérateurs de réseau mobile des accords d'approvisionnement de carte SIM pour cet usage, soit en direct, soit par l'entremise d'une société de commercialisation de services désignée par l'opérateur mobile.

La minute en gros via hérissons a ainsi permis aux opérateurs fixes de développer pour leur propres besoins (marché de détail) ou pour le besoin d'autres opérateurs (marché de gros) une offre réellement alternative à l'interconnexion directe, puisque en phase avec la réalité économique du marché.

Malgré plusieurs décisions réglementaires, les anomalies concurrentielles à l'origine du développement de cette solution n'ont pas été supprimées. Il en résulte aujourd'hui, que les minutes en gros via hérissons permettent d'acheminer plus de 250 millions de minutes par mois, soit plus de 20% du marché de gros de la terminaison vers les mobiles, dont [3<] par neuf télécom. A souligner que les opérateurs mobiles proposent également des minutes en gros via hérissons directement aux grandes entreprises à des prix souvent même inférieurs aux tarifs qu'ils autorisent à leur SCS.

Aujourd'hui, nous accueillons avec satisfaction la volonté affichée du régulateur de rééquilibrer le marché des communications mobiles, en diminuant la contribution des utilisateurs fixes au service de mobilité souscrit par les utilisateurs mobiles.

Néanmoins, et parce que le développement d'un marché de la minute en gros via hérisson est une réponse directe et immédiate à un fonctionnement anormal du marché de la terminaison d'appel, il ne serait pas équitable que ce transfert de valeur s'opère encore une fois au détriment des opérateurs fixes alternatifs

2) l'activité Fixe vers Mobile a un poids structurant dans le compte d'exploitation des opérateurs fixes alternatifs

en volume : L'activité de minute en gros via hérisson est aujourd'hui utilisée par tous les opérateurs fixes alternatifs. Parmi les plus gros producteurs, certains utilisent la minute en gros pour leurs seules offres de détail, d'autres, dont neuf télécom proposent également des offres de gros à d'autres opérateurs alternatifs. Le volume global de cette activité est évalué à près de 3 milliards de minutes/an pour l'ensemble du marché de la terminaison fixe vers mobile.

[3<].

en valeur : Le coût d'achat d'une minute en gros via hérisson est aujourd'hui de 8ct, à comparer au coût d'achat d'une minute en terminaison d'appel = 15ct.

Ainsi, toute évolution à la hausse du prix de la minute en gros via hérissons revient à demander aux opérateurs alternatifs fixes de transférer une partie de leur marge vers les opérateurs mobiles à raison de 30M€/an par centime d'augmentation (pour un marché de 3 milliards de minutes par an), et ce alors même que l'ensemble des opérateurs alternatifs fixes sont en marge négative sur de nombreuses autres lignes de produits.

Dans le contexte réglementaire actuel, il n'existe pas de relais de croissance (abonnement/dégrouperage total, mvno) permettant dès l'année 2005, de compenser même partiellement une diminution de cette contribution financière, qui si elle venait à être réduite, amènerait les opérateurs fixes alternatifs en général, et neuf télécom en particulier, à revoir complètement leur positionnement sur le marché du fixe, voix et haut débit.

### 3) Situation cible

Il est en conséquence absolument nécessaire de maintenir les coûts de production des opérateurs alternatifs fixes constants à leur niveau actuel de 8ct/minute.

Cet objectif peut être atteint au travers de deux mesures :

- soit une baisse sensible de la terminaison d'appel dès le 1<sup>er</sup> janvier 2005, au niveau des coûts de production de la minute de gros via hérisson,
- soit le maintien du niveau tarifaire actuel de la minute de gros via hérissons (8 ct/mn) tant que la terminaison d'appel n'a pas convergé vers son coût cible, qui doit aboutir vers un niveau sensiblement inférieur au prix d'achat de la minute de gros via hérisson (8ct/mn) ou au prix de vente constaté aux grands comptes (6,5ct/mn).

Dans la première hypothèse, il convient cependant de maintenir une période de transition de quelques mois pendant laquelle le niveau tarifaire de la minute de gros via hérissons sera maintenu le temps que les opérateurs fixes alternatifs déploient les architectures d'interconnexion nécessaires pour 1) bénéficier effectivement de la terminaison d'appel cible, et 2) procéder à la bascule des trafics acheminés par les passerelles GSM vers les trafics Interconnexion Directe. La date du 1<sup>er</sup> janvier 2005 semble à cet égard très optimiste pour permettre de dimensionner les interconnexions directes (livraison ou upgrade des BPN) aux volumes de trafic à basculer.

Enfin, il doit être souligné que tous les autres scénarios sont générateurs d'effets pervers sur le marché au détriment des seuls opérateurs fixes alternatifs.

- En effet, pour France Télécom : la baisse de la terminaison d'appel est a minima, neutre car répercutée en intégralité sur son prix de détail fixe vers mobile, donc restituée au marché ; au mieux elle lui génère une marge immédiate dans l'hypothèse où la baisse de la terminaison d'appel ne serait pas intégralement répercutée au consommateur final.
- Pour les opérateurs mobiles : leur chiffre d'affaire (et éventuellement leur marge brute) baisse de la valeur absolue de la marche d'escalier x volume d'interconnexion directe ; cependant, comme ces décisions ont pour objet de rééquilibrer le marché des communications mobiles, il est prévisible, voire attendu, que l'opérateur mobile récupérera cette perte sur le prix des appels mobiles sortants. Donc au final, l'opération est neutre voire bénéficiaire.
- En revanche, à défaut de mesures réglementaires ou contractuelles d'accompagnement, les opérateurs alternatifs fixes seront une nouvelle fois les plus gros contributeurs au rééquilibrage du marché alors qu'ils en sont et depuis cinq ans les premières victimes. On identifie à cet égard trois effets cumulatifs :

#### a) L'écrasement des marges sur les prix de détail

La mise en œuvre d'un contrôle tarifaire de type price cap sur les prix de la minute Fixe vers mobile de France Télécom pour restituer au consommateur tout ou partie de la baisse des tarifs de gros, entraînera mécaniquement une diminution de la marge des opérateurs alternatifs fixes dans les mêmes

proportions puisque ceux-ci devront nécessairement s'aligner sur le nouveau prix Fixe vers mobile de France Télécom. Cette perte de marge se chiffrera à 30M€/an par centime de baisse des prix de détail, soit près de 100M€ de perte (pour une baisse de 3 centimes) pour l'ensemble des opérateurs alternatifs dans un contexte où aucun d'entre ne dégagne encore un résultat net positif.

Ce faisant, ils contribuent une première fois au rééquilibrage du marché.

#### b) l'augmentation des coûts de production

Si le coût de production (terminaison d'appel ou minute en gros via hériçon) est supérieur à 8ct/mn, les opérateurs fixes alternatifs contribueront une seconde fois au rééquilibrage du marché à raison de 30M€ par centime d'augmentation de perte annuelle pour les opérateurs alternatifs. Cette seconde contribution ne bénéficie pas au marché du fixe (producteur ou utilisateur) mais aux seuls opérateurs mobiles pour qui elle constitue une marge supplémentaire immédiate.

A noter que les opérateurs mobiles, directement responsables du déséquilibre du marché, ont les moyens de minimiser l'impact d'une baisse significative de la TA puisqu'ils disposent de la capacité immédiate à répercuter la baisse de la terminaison sur le prix des communications mobiles sortantes.

A l'inverse, les opérateurs alternatifs fixes sont non seulement dans l'impossibilité de compenser cette perte sur le marché du fixe du fait de la pression sur les prix, mais surtout, sont expressément privés du relais de croissance du marché de la mobilité, puisqu'à ce jour, il ne leur est toujours pas possible de développer une activité commerciale de MVNO.

#### c) risque de développement d'un marché clandestin du Hériçon

Par ailleurs, dans l'hypothèse où le prix de la carte SIM vendues aux Grandes Entreprises n'est pas réévalué au minimum au prix d'achat de la minute en gros (via TA ou via hériçons), les décisions de régulation vont générer le développement d'un nouveau marché pirate qui viendra se substituer à la minute en gros via hériçon qui a su s'inscrire dans un dispositif négocié avec chacun des opérateurs mobiles. La marge perdue par les opérateurs alternatifs fixes sera alors transférée pour partie et immédiatement à des opérateurs spéculateurs.

Aussi, l'absence de contrôle de l'évolution de ce prix (au travers d'un price-cap réglementaire ou négocié, ou via une meilleure maîtrise de l'utilisation des cartes SIM vendues aux entreprises Grands Comptes), replace le marché dans le schéma du développement sauvage des hériçons, ce qui constitue une régression manifeste par rapport à la situation actuelle où la minute en gros via hériçon est contractualisée.

Au total, l'augmentation du coût de production génère une perte de marge immédiate pour les opérateurs alternatifs fixes, au bénéfice soit des opérateurs mobiles soit d'acteurs opportunistes. Dans les deux cas, c'est une prime à l'incivilité qui nous paraît d'autant plus injustifiée qu'il existe des leviers réglementaires pour accompagner le rééquilibrage du marché et contenir précisément ces différents effets pervers.

#### 4) Sur les moyens de régulation (Q.2.1)

Il est nécessaire aujourd'hui de mettre en place un dispositif réglementaire qui repositionne les différents segments de marché à leur juste place dans la chaîne de valeur, afin de dynamiser un marché de gros en phase avec la réalité économique des coûts, et rééquilibrer le marché du mobile anormalement subventionné par le marché du fixe.

Ce rééquilibrage doit néanmoins garantir une continuité des équilibres économiques des opérateurs fixes alternatifs, et à cet effet, doit veiller à l'existence d'espaces économiques entre les différents niveaux de la chaîne de valeur et à l'amélioration de conditions opérationnelles d'interconnexion avec les réseaux mobiles :

- Régulation du tarif de la terminaison d'appel
- Prix de détail supérieur aux coûts, notamment vis-à-vis des grands comptes
- Publication d'offres de référence réellement opérationnelles

Néanmoins, et en préalable, il nous paraît absolument indispensable de disposer le plus en amont possible d'une visibilité sur les modifications notamment tarifaires qui viendraient à intervenir par voie réglementaire, à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2005.

Nous sommes conscients des contraintes procédurales vis-à-vis des autres ARN et de la Commission européenne, néanmoins il est nécessaire de donner aux opérateurs fixes alternatifs les moyens de s'adapter aux modifications à venir, en tenant compte en particulier des délais opérationnels de déploiement d'architecture.

#### a) La régulation de la terminaison d'appel

##### sur la définition des marchés pertinents

Nous souscrivons pleinement aux analyses de marché de l'Autorité visant à considérer que :

- La terminaison sur le réseau mobile depuis un réseau fixe ou depuis un réseau mobile correspondent à un même service de gros puisqu'il s'agit techniquement de la même prestation, qui répond à un même besoin et qui est soumis à des contraintes concurrentielles équivalentes (Q.3.2.1.2.);
- Chacun des opérateurs mobiles est puissant sur le marché de la terminaison d'appel vocal sur son réseau (Q.4).

En conséquence, il nous apparaît non seulement légitime mais nécessaire que l'Autorité régule le prix de la terminaison d'appel sur chacun des réseaux mobiles, afin que celle-ci soit réellement efficace, et en particulier orientée vers les coûts.

(Q.3.2.2.3 & Q.3.2.7) En revanche, et parce que la minute en gros via hérisson a été une réponse à un fonctionnement anormal du marché, il nous paraît non seulement indispensable mais légitime d'imposer également un contrôle de ces tarifs qui sera nécessairement transitoire, le temps que la terminaison d'appel converge vers son coût cible. Ce contrôle est légitime parce qu'aujourd'hui, la terminaison d'appel n'est pas, vu du côté de l'offre, substituable à la minute en gros via hérisson, sauf à vendre à perte pour se maintenir sur le marché.

En effet les conditions tarifaires de la terminaison d'appel ne permettent pas de proposer des offres de détail sur le marché et notamment sur le marché des grands comptes sans consentir des pertes financières importantes.

Il est à noter que les opérateurs mobiles intégrés proposent eux-mêmes aux grands comptes l'installation de passerelles derrière leur PABX, afin de capter des parts de marché mobiles en détournant la TA en interconnexion directe qu'ils ont eux-mêmes instaurée et en proposant des prix

fixes vers mobiles qu'aucun opérateur alternatif ne peut proposer même en installant ses propres passerelles.

Par ailleurs, et au-delà des conditions tarifaires qui rendent tout déploiement en interconnexion directe anti-économique, les offres de référence sont aujourd'hui insuffisantes - tant au niveau des prestations (liaisons de raccordement inexistantes) que des délais de livraison, à permettre de basculer de façon immédiate les volumes de trafic acheminés au travers des passerelles GSM.

Aussi, et tant que la terminaison d'appel ne converge pas vers son coût cible, les deux marchés ne sont pas substituables du côté de l'offre ; il est alors nécessaire de maintenir un contrôle tarifaire sur le tarif de la minute en gros via hérisson.

#### Sur le coût cible de la charge de terminaison d'appel :

Sur la nature des coûts, nous souscrivons là encore pleinement à l'analyse de l'Autorité qui considère d'une part, que les coûts pertinents doivent s'entendre des coûts énumérés à l'annexe F à l'exclusion des coûts commerciaux et d'autre part, que la méthode CMILT est la plus représentative d'un opérateur efficace.

Sur le niveau tarifaire : aujourd'hui nous constatons que la charge de terminaison d'appel est facturée autour de 6,5 ct/minute à certaines grandes entreprises. Dans la mesure où SFR et Orange ont été déclarés puissants sur les marchés de l'interconnexion mobile et les marchés de détail, il est exclu que ces prix de détail soient vendus en dessous des coûts, sauf à constituer une offre prédatrice que les autorités compétentes n'auraient pas manqué de sanctionner.

Par ailleurs, sauf à être discriminant par rapport aux opérateurs fixes et aux autres opérateurs mobiles, un opérateur mobile ne peut faire état d'un coût de terminaison différencié selon que l'appel est terminé sur son réseau (on-net) ou sur un réseau mobile tiers (off-net).

En conséquence, il est établi que le coût de la terminaison d'appel pour le premier niveau d'interconnexion (iZA), est dès aujourd'hui inférieur à 6,5ct/minute par les opérateurs mobiles eux-mêmes.

#### Sur la durée du price cap

A ce stade c'est moins tant la durée du price cap qui nous paraît fondamental, que la prévisibilité de l'évolution des coûts et la marche d'escalier au 1<sup>er</sup> janvier.

Une période longue présente le risque majeur de fixer des contraintes de baisse sur les charges de terminaison d'appel des opérateurs mobiles qui ne correspondent plus à leurs gains de productivité effectifs.

De plus, les incitations à la réduction des coûts ne sont pas constantes dans le temps : les efforts en gains de productivité seront forts en début de période et faibles en fin de période pour empêcher le régulateur de durcir les conditions du price cap au moment de son renouvellement

Il nous semble donc qu'une période de 3 ans assortie de clauses de sauvegardes en cas de modifications significatives des conditions de marché (explosion des volumes, MVNO, saut technologique...) est appropriée.

Sur cette base, et si le coût cible de la charge de terminaison d'appel est dès aujourd'hui inférieur à 6.5ct, au terme de la durée du price cap, et en raison des synergies liées aux volumes, il est raisonnable d'anticiper en raison des synergies liées aux volumes un coût proche de 3 à 4ct/minute, ordre de grandeur corroboré par nos premières analyses.

#### Sur la marche d'escalier au 1<sup>er</sup> janvier 2005

Afin d'éviter un transfert de marge inéquitable au détriment des opérateurs fixes alternatifs, il est impératif que la première marche du price cap détermine le prix de la terminaison d'appel au niveau des coûts de production de la minute en gros via hérisson c'est à dire 8ct/minute.

A partir du 1<sup>er</sup> janvier 2006, la pente pourrait ensuite être plus douce pour aboutir à terme au coût cible évalué à ce stade par nos premières analyses entre 3 et 4ct/minute.

#### Sur la nécessité de maintenir une différenciation tarifaire iZA et eZA (Q5.2.3.1)

Nous ne pouvons envisager à ce stade d'autres modalités que l'option 1.B qui aujourd'hui permet une différenciation tarifaire en fonction de la capillarité du réseau de l'opérateur qui s'interconnecte et favorise l'investissement dans une infrastructure alternative, seule garante d'une interconnexion pérenne à long terme.

Toute autre option reviendrait à ignorer immédiatement les investissements déjà consentis par les opérateurs dans les interconnexions directes, et à revenir de façon brutale et totalement arbitraire sur un principe fondateur de la régulation française, constant depuis l'ouverture du secteur à la concurrence.

Cette rupture dans les principes mêmes de régulation, aurait par ailleurs un effet très négatif sur la rentabilité des investissements déjà consentis dans les infrastructures fixes, en privant les opérateurs des économies d'échelle escomptés et qui ont été intégrés depuis plusieurs années dans les comptes d'exploitation.

L'amplitude de l'écart tarifaire va ainsi conditionner le rythme des investissements. Il nous apparaît en conséquence que la pente de l'iZA doit être plus rapide que la pente de l'eZA, pour converger en fin de course, sur un écart conforme à la réalité des coûts.

Il serait incompréhensible que l'on fige dès aujourd'hui un écart proche de l'écart cible, alors même que le prix de la terminaison d'appel se situe dans un rapport de 1 à 4 par rapport à son coût cible.

#### L'ajustement de l'offre de transit de France Télécom

En cohérence avec l'objectif d'encourager l'investissement dans la capillarité, il est nécessaire et économiquement justifié d'ajuster l'offre de transit de France Télécom en parallèle.

En effet, dans son offre, France Télécom propose, via l'annexe 17 à la convention d'interconnexion, de récupérer chez lui tout appel vers un mobile, qu'il fait ensuite transiter sur son réseau.

Le tarif proposé correspond à celui de la terminaison mobile majorée d'un prix de transit proche de 0,6c€ la minute. Ce tarif est supposé couvrir, en principe, le coût du BPN et de co-localisation de France Télécom dans le site de l'opérateur mobile ainsi que le raccordement, (généralement génie civil) à ce site.

Or, pour la même prestation, un opérateur alternatif supporte un coût supérieur au prix de transit France Télécom, car il ne bénéficie pas des effets de volume générés d'une part par les volumes de trafic mobile, et d'autre part, notamment sur le génie civil par la mutualisation effectuée par France Télécom avec ses propres volumes de trafic fixe vers mobile.

A titre de comparaison :

- le tarif de la prestation fournie par France Télécom couvrant (transit vers opérateur mobile) + (BPN et colocalisation + génie civil) est en moyenne de 16 cts d'€
- le coût de production pour un opérateur alternatif de (terminaison directe) + (BPN et colocalisation Mobile) + (génie civil) est en moyenne de 16.55 cts d'€ (dans une hypothèse très libérale puisque ne sont pas pris en compte les coûts de structure)  
→ soit un différentiel de 3% en faveur du tarif France Télécom !

De fait, les conditions tarifaires de l'offre de transit rendent non économique un investissement dans la capillarité, puisqu'au global, à périmètre constant, les deux options (déployer son infrastructure, utiliser le transit de FT) sont financièrement comparables et agissent en pratique comme un frein à l'investissement.

Si aucune économie d'échelle n'est possible au travers de la capillarité, l'intermédiation de France Télécom dans la chaîne de valeur sera systématiquement privilégiée.

Ce constat aurait pour effet de permettre à France Télécom de recréer immédiatement un monopole sur le trafic de minutes fixe vers mobile.

Il nous apparaît en conséquence que le coût de la prestation de transit de France Télécom, doit éviter les effets de ciseau tarifaire à l'égard de la prestation équivalente de transit interne d'un autre opérateur fixe alternatif dans la chaîne de valeur du marché de la minute fixe vers mobile.

#### Sur les services inclus dans le price cap

Le price cap doit s'employer à faire baisser le prix de la terminaison d'appel à l'iZA de manière à converger conformément à ce qui a été énoncé précédemment dès le 1er janvier 2005 au coût d'achat de la minute en gros via hérissons, soit 8ct/mn, puis au 1er janvier 2007 au coût cible de 3 à 4ct/min.

Par principe il faudrait qu'il y ait un price cap par prestation. C'est d'autant plus facile en l'espèce que le nombre de prestations est faible.

Par ailleurs, il est nécessaire que ce price cap s'accompagne d'un prix plancher afin d'éviter des arbitrages internes qui priverait d'effet l'objet même du dispositif.

Parallèlement, des contrôles doivent être faits sur les variations de qualité de service (les opérateurs mobiles pouvant satisfaire la contrainte de plafonnement mais diminuer le niveau de la qualité de services)

#### Sur la nécessité d'une période de transition pour déployer

Afin de permettre aux opérateurs de pouvoir utilement bénéficier d'un tarif iZA à 8ct/minute il est nécessaire de prévoir une période de transition utile aux déploiements nécessaires et notamment au raccordement des différentes Zones d'Acheminement (17 pour SFR et Orange, 3 pour Bouygues Télécom). En effet et à ce jour, en raison du caractère totalement anti-économique de l'offre de terminaison d'appel qui a justifié le recours à la minute en gros via hérisson, les opérateurs soucieux d'une gestion rationnelle et efficace des investissements n'ont pas planifié de déploiements ni de réservations de ressources d'interconnexion.

Ainsi, neuf télécom a établi les interconnexions directes avec chacun des réseaux mobiles, mais en l'absence de visibilité sur une amélioration significative des conditions tarifaires et opérationnelles, n'a pas encore provisionné les capacités suffisantes à supporté une bascule de l'intégralité du trafic de détail au 1<sup>er</sup> janvier 2005.

Le parc cible à fin 2004 en BPN ne permettra en effet d'écouler que [X] du trafic retail.<sup>1</sup>

Aussi, afin d'assurer la continuité des flux auprès des utilisateurs et notamment des consommateurs, et compte tenu des délais indicatifs figurant dans les catalogues de chacun des opérateurs mobiles, il nous semble absolument fondamental de prévoir une période de transition de 6 à 8 mois à compter de la publication du price-cap, temps minimum pour permettre aux opérateurs mobiles, dans l'état actuel

---

<sup>1</sup> [X]

des procédures opérationnelles nécessaires, de procéder aux extensions opérationnelles nécessaires à ces bascules de trafic.

Pendant cette période, il nous apparaît nécessaire de maintenir à son niveau tarifaire actuel le prix de la minute en gros via hériçon afin de ne pas pénaliser les opérateurs fixes alternatifs.

Ainsi, le maintien du niveau tarifaire la minute de gros via hériçon à 8 centimes le temps que les prix convergent doit être une condition inscrite dans le price cap.

Une autre option peut éventuellement consister en reporter l'entrée en vigueur du price cap de quelques mois.

#### b) la régulation d'un tarif de revente de minute en gros

Le marché de revente de minute en gros nous paraît se différencier du marché de la terminaison d'appel, en ce que le premier relève plus d'une activité d'intermédiation avec des conditions d'entrée sur le marché peu contraignantes, alors que le second relève d'une activité d'intégration d'infrastructures avec des contraintes opérationnelles et des besoins d'investissements lourds.

Au delà, la minute de gros via hériçon répond à un besoin spécifique d'un segment du marché, essentiellement le grand public et certaines entreprises qui privilégient l'aspect tarif.

En revanche, la minute de gros via hériçon ne permet pas d'adresser le segment des entreprises publiques ou des entreprises grand comptes qui valorisent certaines fonctionnalités et notamment la présentation du numéro de l'appelant que seule une interconnexion directe permet de proposer.

Néanmoins, la minute en gros via hériçon s'est aujourd'hui et de façon opportuniste substituée à la terminaison d'appel. Ainsi, et tant que la terminaison d'appel n'a pas atteint son coût cible et a minima le coût d'achat de la minute en gros, il nous apparaît que la minute en gros via hériçon est la seule possibilité économiquement viable, pour les opérateurs alternatifs fixes de pouvoir se positionner sur le marché des terminaisons mobiles.

En conséquence il nous apparaît que pendant toute la période de convergence des tarifs, il est nécessaire de réguler le prix de la minute en gros via hériçons afin de maintenir un canal d'approvisionnement compétitif. Lorsque le tarif de la terminaison d'appel aura convergé vers le prix d'achat actuel de la minute en gros via hériçon, la nécessité de maintenir cette ligne d'approvisionnement n'aura plus d'objet, et le marché de gros pourra reprendre sa place naturelle dans la chaîne de valeur.

Néanmoins, et jusqu'à cette date le prix de ce service doit être maintenu à son niveau actuel de 8c€/min.

#### c) la régulation des offres de terminaison mobile aux grands comptes

Tant que le prix de la terminaison d'appel n'a pas atteint son coût cible (3 à 4ct/mn), le prix des services de détail de terminaison mobile commercialisés aux entreprises grands comptes reste largement inférieur aux coûts faciaux. Sauf à créer une distorsion supplémentaire de concurrence et à fausser l'objectif de rééquilibrage du marché, il est important de maintenir l'équilibre existant aujourd'hui avec le tarif de la minute de gros via hériçons, qui permet de garder confidentiel ce marché gris.

Par ailleurs, il doit être souligné que la prestation de terminaison mobile est comparable quelque soit l'origine de l'appel (entreprise ou réseau fixe), dès lors que celui-ci est re-numéroté ; son coût est en conséquence identique. Il ne saurait ainsi y avoir de différence entre le prix d'une terminaison d'appel

pour une entreprise et le prix d'une terminaison d'appel pour un opérateur, sauf à considérer des écarts de volume significatifs. Et même dans cette hypothèse, la réduction profiterait sans contestation à l'opérateur, sauf à procéder à des subventions croisées.

Or, lorsque ces subventions émanent d'un opérateur déclaré puissant sur un des marchés concernés (en toute hypothèse chacun des opérateurs mobiles sur leur terminaison d'appel), la situation pose à l'évidence un problème manifeste de concurrence qui justifie à lui seul un contrôle tarifaire immédiat et préalable.

Aussi, et jusqu'à la convergence effective du tarif de terminaison d'appel vers son coût cible, le prix de ce service doit être soumis à contrôle tarifaire.

#### d) l'amélioration des conditions opérationnelles

Des améliorations sont absolument nécessaires sur plusieurs points afin de rendre l'interconnexion directe effectivement opérationnelle dans des procédures et des délais compatibles avec une gestion efficace des ressources. Nous n'avons dans les développements suivants développé que les aspects les plus flagrants, et cette liste ne saurait être exclusive d'autres améliorations plus spécifiques ( ingénierie en double adduction...)

##### - Délais de livraison

Les délais doivent être contraignants (aujourd'hui ils ne sont qu'indicatifs) et éventuellement faire l'objet de pénalités significatives pour que l'engagement de livraison soient réellement tenu par l'opérateur de terminaison. A cet égard, il doit être souligné que les opérateurs mobiles s'exonèrent de pénalités pour ce qui les concerne, mais n'hésitent pas à prévoir des pénalités en cas de remplissage non optimisé des BPN.

Dans la mesure où l'interconnexion est largement moins complexe que les interconnexions avec le réseau fixe de France Télécom (équivalent interconnexion PRO) il n'est pas acceptable que les délais de livraison des BPN dans l'interconnexion mobile soient alignés voire même supérieurs aux délais de livraison des BPN fixes. A titre d'exemple, il faut 12 mois pour la livraison d'une colocalisation, et jusqu'à 9 mois pour un BPN, alors que France Télécom parvient à des délais de livraison de l'ordre de 4 mois au PRO, voire même au CAA !

Il est ainsi totalement impossible de planifier une interconnexion directe dans un délai fiable.

En conséquence, il nous apparaît que le délai de livraison doit être prévisible, garanti et raisonnable dans sa durée, et ne saurait être supérieur à 4 mois, que ce soit pour les BPN ou la co-localisation.

C'est d'ailleurs un pré-requis pour pouvoir être prêt à basculer les trafics à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2005.

A défaut, il faudra maintenir le niveau tarifaire actuel de la minute en gros via hérisson, le temps nécessaire à la livraison des ressources d'interconnexion permettant de procéder à la bascule des trafics.

##### - Prix des BPN et des prestations de co-localisations

Un des principes de régulation qui s'applique aux ressources d'interconnexion s'est l'orientation vers les coûts. Or, à prestation et coût équivalents, nous constatons que le prix du BPN pour l'interconnexion mobile est le double de celui figurant dans l'offre de France Télécom.

Le même constat s'applique de façon générale au prix de location d'un emplacement pour la co-localisation des équipements.

Il est en conséquence indispensable d'aligner immédiatement les tarifs (c'est-à-dire les diviser par deux) et dans un second temps les faire converger effectivement vers les coûts si ceux-ci s'avéraient inférieurs.

- Durées d'engagements

Nous comprenons difficilement la justification notamment au regard des coûts, d'un engagement sur un ou deux ans, par ailleurs asymétrique, d'autant que la mise en service du BPN est rémunérée par les frais d'accès au service.

Cette durée minimale d'engagement doit en conséquence être supprimée de même que la facturation à terme à échoir.

- Liaisons de raccordement

Des liaisons de raccordement entre le POP et le PRI doivent être proposées par tous les opérateurs mobiles, afin de permettre une accélération des raccordements, et une mutualisation des coûts lorsque les opérateurs mobiles sont intégrés au sein d'un même groupe avec une activité fixe.

Dans ce dernier cas en effet, en raison de la puissance de l'opérateur sur l'activité mobile, les opérateurs fixes alternatifs doivent avoir accès aux ressources mises à disposition de l'activité fixe, dans des conditions tarifaires et opérationnelles équivalentes.

En particulier, l'opérateur fixe alternatif, lorsqu'il en fait la demande, et qu'il existe des capacités disponibles, doit pouvoir bénéficier d'une prestation de partage de fourreaux/fibres déployés par l'activité fixe pour raccorder le site de l'opérateur mobile lorsque ces deux activités relèvent d'un même groupe.

Ces liaisons doivent bénéficier d'une GTR correcte et d'une sécurisation adaptée vu l'importance du service, être tarifées de manière non excessive, et ne pas être assujetties à une durée minimale contraignante.

- Mutualisation des trafics entrants/sortants et des numéros spéciaux

Les BPN déployés en interconnexion directe par un opérateur fixe doivent également lui permettre de collecter en retour le trafic sortant de l'opérateur mobile vers ses numéros et en particulier vers ses numéros spéciaux. Cette mesure permettra de rendre le système symétrique entre opérateurs mobiles et fixes, et d'optimiser le remplissage des BPN. En effet, les volumes de trafic de terminaison d'appel sont faibles chez les opérateurs alternatifs, et toute mesure qui permet d'accroître ce trafic optimisera l'utilisation de cette interconnexion. Nous sommes d'ailleurs favorables à toute mesure qui permet d'augmenter les volumes sur cette interconnexion.

e) l'accès à des ressources spécifiques

Enfin, il nous apparaît que l'ensemble de ce mécanisme doit être complété par l'accès aux équipements de réseaux mobiles qui permettent d'identifier la localisation de l'appelé (HLR), ce qui viendrait parachever le dispositif d'interconnexion.

Cet accès présente deux vertus :

- Dans un premier temps pour l'opérateur qui s'interconnecte : l'accès aux informations de localisation, permet d'acheminer la communication au plus près de l'appelé, et donc d'optimiser les ressources de son réseau longue distance. Un meilleur remplissage permet l'optimisation des coûts de réseau qui peuvent se répercuter en tout ou partie sur les prix des services de détail ;
- Dans un second temps, pour le consommateur : l'accès au HLR est un pré-requis à la mise en place d'une plus grande concurrence sur les services mobiles de détail, en favorisant l'émergence de MVNO, stimulant à la fois les tarifs des offres et leur contenu (ciblage géographique, services de proximité...)

Techniquement, il n'y a pas de difficultés de mise en place de cet accès. En effet, la base de données est centralisée en un point du réseau de chaque opérateur mobile. L'interrogation du HLR se fait alors tout simplement sur cet unique point.

Aujourd'hui un opérateur mobile peut, pour ses appels on net, et parce qu'il connaît la localisation de ses abonnés via ses HLR, router l'appel vers le commutateur au plus près de l'appelé, et est en mesure de faire une gestion pleinement efficace de ces routages.

A l'inverse, les autres opérateurs sont contraints de router leurs appels en aveugle, selon une répartition statistique de la localisation de l'appelé ce qui les conduit à une exploitation moins efficace car une partie des appels est acheminée en double transit.

Les procédures d'interrogation sont déjà interopérables entre opérateurs mobiles pour l'acheminement de SMS comme le souligne l'ART dans son document.

Aussi il nous paraît urgent de lancer des discussions dans les plus brefs délais afin de permettre à tous les opérateurs de disposer des informations pertinentes relatives aux spécifications techniques des équipements concernés et de développer les interfaces et raccordements appropriés. Il est important que cet exercice s'inscrive dans un calendrier commun, dont le suivi serait assuré par l'Autorité de Régulation afin de permettre à tous les acteurs de partir sur un pied d'égalité, que ce soit pour l'accès aux informations ou aux ressources nécessaires.