



**Consultation publique sur l'analyse du marché de gros
De la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles**

28 mai 2004

Contact Coriolis Télécom :

Cyril Nau

mail : cyrilnau@coriolis.fr

tél : 01 41 45 54 68

fax : 01 41 45 54 58

Introduction

Coriolis Télécom est la plus importante société française de commercialisation de service (SCS) tri-opérateur avec des clients entreprise et grand public.

Leader des fournisseurs indépendants en téléphonie mobile en France, Coriolis Télécom a bâti sa réputation sur 15 années d'expertise, de savoir-faire et de qualité de service auprès des entreprises et du grand public. Coriolis Télécom commercialise les mobiles et les abonnements en partenariat étroit avec les principaux constructeurs de terminaux et les 3 opérateurs français, et assure la gestion, la facturation et le service pour ses clients.

Coriolis Télécom est certifiée ISO 9001 version 2000 et a su mettre en place des services spécifiques et exclusifs pour le bénéfice de ses clients. Développeur et propriétaire de ses systèmes informatiques, Coriolis Télécom est créateur de services innovants et différenciateurs des offres opérateur tels que nos services Maîtrise (utilisation à usage professionnel et privé d'un abonnement téléphonique) et Decision online (extranet de gestion de flotte d'entreprise).

Fort d'un chiffre d'affaire de 410 millions d'euros, le groupe Coriolis a créé plus de 750 emplois en France et assure la gestion de plus de 3 000 000 d'abonnés.

Dans le cadre de l'analyse des marchés engagée par l'Autorité de Régulation des Télécommunications, Coriolis Télécom apporte sa contribution sur l'analyse du marché de gros de terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles afin de préciser le fonctionnement du marché français et les risques induits par la réglementation proposée par l'Autorité.

Réponse à la consultation

Coriolis Télécom estime que l'analyse de l'Autorité de Régulation des Télécommunications décrit de façon assez pertinente le marché actuel de la terminaison d'appel sur les réseaux mobiles. Ce marché repose aujourd'hui d'une part sur le système de Bill & Keep entre les opérateurs mobiles, et d'autre part, sur l'interconnexion avec les réseaux mobiles ou sur l'utilisation de passerelles GSM (« hérissons »).

Fort de cette analyse, l'ART définit des axes de régulations imposant la fin du Bill & Keep et la mise en place d'un price cap pour les tarifs de gros de terminaison d'appel sur les réseaux mobile par le moyen de l'interconnexion. Coriolis Télécom estime que les axes de régulation indiqués par l'autorité dans ce document sont restrictifs quant à l'utilisation de moyens techniques tels que les hérissons et dangereux du point de vue de la concurrence.

1. Il existe aujourd'hui un marché concurrentiel de la terminaison d'appel sur les réseaux mobiles : la solution hérisson

Selon les estimations, le marché actuel de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles est fourni à environ 25%¹ par le biais de solutions techniques utilisant des hérissons. Ces solutions ont notamment permis aux opérateurs fixes alternatifs de proposer à leurs clients une offre tarifaire compétitive d'appels vocaux fixes vers les mobiles. Nous pensons d'ailleurs que cette baisse de prix des appels fixes vers les mobiles a été l'un des éléments moteurs du développement de la concurrence sur le marché de la téléphonie fixe.

Depuis plusieurs années, Coriolis Télécom a développé ce marché des hérissons et permis l'émergence d'un marché concurrentiel : tant que durera le bill & keep, chaque opérateur mobile a un avantage concurrentiel à attirer vers son réseau une communication à destination d'un autre réseau mobile.

Par ailleurs, la solution technique du hérisson permet, contrairement à ce que prétend l'ART, un service de bonne qualité, même si elle n'est pas du même niveau que le service d'acheminement des appels via l'interconnexion classique. En tout état de cause, il est nécessaire qu'il existe, comme sur tout marché, des offres techniques différentes, proposées à des prix différents puisque les consommateurs ont ainsi le choix entre un service de haute qualité mais cher, et un service éventuellement de moindre qualité, mais moins cher.

En outre, la solution technique du hérisson participe à la redondance et à la stabilité des acheminements des appels vers les réseaux mobiles.

¹ Marché mensuel des hérissons de 300 millions de minutes par rapport au marché de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles de 1200 millions de minutes.

L'accès par les clients d'opérateurs alternatifs à des prix très compétitifs à une offre de service téléphonique fixe vers mobile par le truchement de cette solution technique différente empêche ainsi la domination totale et collective du marché de gros de la terminaison d'appels par le triopole des opérateurs mobiles français (Orange France, SFR, Bouygues Télécom).

Ainsi, Coriolis Télécom estime-t-elle qu'en qualité d'offre que l'Autorité qualifie elle-même de substituable à l'offre de terminaison d'appels sur les réseaux mobiles, le recours aux hérissons doit être préservé pour le maintien d'un marché concurrentiel dans l'intérêt du consommateur final.

2. Risque induit par l'arrêt du bill & keep

Bien que la suppression du système de Bill & Keep (et de fait, de l'utilisation de hérissons en communications off-net) puisse être justifiée pour des raisons de non-discrimination entre opérateurs fixe et opérateurs mobile, elle devrait alors se faire sans entraîner l'augmentation des tarifs des abonnements destinés aux hérissons sur des communications on-net. Sinon, elle conduira à une situation d'augmentation des prix pour le consommateur final.

Avec la fin du bill & keep, la solution des hérissons continue sur le trafic on-net mais elle devient complètement dépendante d'une décision unilatérale de l'opérateur qui termine l'appel. Chaque opérateur devient monopolistique sur le marché de la terminaison d'appel sur son propre réseau (il l'était dans le cadre de la solution interconnexion, il le devient dans le cadre de la solution hérisson).

3. Recommandations de Coriolis

3.2. Maintien du bill & keep

Coriolis Télécom estime que la situation concurrentielle est satisfaisante avec le système de bill & keep, et il ne paraît pas nécessaire d'imposer le plafonnement de prix de la terminaison d'appel fixe vers mobile puisqu'un marché concurrentiel des hérissons existe pour faire baisser les prix.

3.2. Si suppression du bill & keep

En cas de suppression du bill & keep, l'analyse de l'ART sur les prix d'interconnexion est pertinente, cependant, pour ne pas gêner les équilibres économiques des opérateurs mobiles, des SCS, des opérateurs fixes, et surtout permettre la continuation d'une solution alternative hérisson, nous recommandons :

- une baisse extrêmement graduée des prix d'interconnexion pour la terminaison d'appel sur les réseaux mobiles.

- l'intervention du régulateur pour éviter une augmentation immédiate des tarifs on-net pratiqués par les opérateurs mobiles aux SCS pour les lignes utilisées dans des systèmes hérissons.
- Pour maintenir une offre de gros diversifiée de terminaison mobile, l'ART devra s'assurer qu'une différence de prix significative soit maintenue entre la solution interconnexion et la solution hérisson afin de permettre au consommateur qui le désire d'avoir accès à des prix moins chers.