



**Avis n° 07-A-05 du 19 juin 2007**  
**relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des**  
**communications électroniques et des postes (ARCEP) dans le cadre**  
**de la procédure d'analyse du marché de gros de la terminaison**  
**d'appel vocal sur les réseaux mobiles**

Le Conseil de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre du 26 avril 2007, enregistrée sous le numéro 07/0039 A, par laquelle l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) a sollicité l'avis du Conseil de la concurrence dans le cadre de la procédure d'analyse du marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles ;

Vu les articles 81 et 82 du traité instituant la Communauté européenne ;

Vu la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « cadre ») ;

Vu la directive 2002/19/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (directive « accès ») ;

Vu les lignes directrices 2002/C 165/03 de la Commission des Communautés européennes du 11 juillet 2002 sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques (« lignes directrices ») ;

Vu la recommandation C(2003)497 de la Commission des Communautés européennes du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une régulation ex ante conformément à la directive « cadre » (recommandation « marchés pertinents ») ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence ;

Vu le code des postes et des communications électroniques (« CPCE ») et notamment ses articles L. 37-1, D. 301 et D. 302 ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement et les représentants de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes, entendus lors de la séance du 6 juin 2007 ;

Les représentants des sociétés Bouygues Telecom, SFR et Orange France entendus sur le fondement des dispositions de l'article L. 463-7 du code de commerce ;

Est d'avis de répondre à la demande présentée dans le sens des observations qui suivent :

## I. Introduction

1. Par une lettre du 26 avril 2007, enregistrée sous le numéro 07/0039 A, l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ci-après ARCEP) a saisi le Conseil de la concurrence, sur le fondement des articles L. 37-1, D. 301 et D. 302 du code des postes et des communications électroniques (ci-après CPCE), d'une demande d'avis dans le cadre de la procédure d'analyse du marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles.
2. Cette demande d'avis s'inscrit dans le cadre de la procédure de consultation définie à l'article L 37-1 du CPCE qui prévoit que l'ARCEP détermine, après avis du Conseil de la concurrence, les marchés du secteur des communications électroniques sur lesquels elle souhaite imposer *ex ante* des obligations particulières aux opérateurs exerçant une influence significative. L'ARCEP envisage en l'espèce une régulation *ex-ante* du marché de gros des terminaisons d'appel vocal à destination des réseaux mobiles de chaque opérateur de téléphonie mobile de la métropole et des départements d'Outre Mer (ci-après DOM). Cette analyse ouvre un deuxième cycle d'analyses de marché, qui fait suite au premier cycle dans le cadre duquel le Conseil a répondu à 11 demandes d'avis entre le 14 octobre 2004 et le 1<sup>er</sup> février 2007. Au total, ces 11 demandes d'avis ont couvert les 17<sup>1</sup> marchés pré-définis par la Commission européenne dans sa recommandation du 11 février 2003<sup>2</sup>.
3. Dans le premier avis rendu dans le cadre du premier cycle et portant, comme le présent avis sur la terminaison sur les réseaux mobiles, le Conseil avait déjà noté que « *l'ensemble du secteur des télécommunications devant faire l'objet de plusieurs avis distincts, leur cohérence est absolument nécessaire. Le Conseil s'attachera à garder une vision d'ensemble seule en mesure d'analyser en cohérence les stratégies des acteurs du secteur, comme l'intégration verticale des activités ou l'offre d'une gamme de services* ». Une mise en perspective à l'issue du premier cycle confirme que la segmentation de l'ensemble du secteur des communications électroniques en près d'une vingtaine de marchés et l'approche séquentielle qui en est faite rendent difficile la perception des évolutions qui sont à l'œuvre dans ce secteur, notamment les mouvements de concentration et d'intégration verticale des acteurs ainsi que la convergence de plus en plus étroite entre les différents services. De plus, alors que les marchés de gros doivent être analysés en relation avec les obstacles à la concurrence existant sur les marchés de détail qu'ils permettent de servir, un même marché de détail peut être concerné par

---

<sup>1</sup> Le marché 17 « marché de gros de la fourniture d'itinérance internationale sur les réseaux publics de la téléphonie mobile » a finalement fait l'objet d'un règlement européen.

<sup>2</sup> Plusieurs avis ont porté sur plusieurs marchés à la fois ; deux des 17 marchés de la recommandation ont fait l'objet d'un découpage ; enfin, deux marchés ont fait l'objet de deux avis du Conseil.

plusieurs analyses espacées dans le temps. Ainsi, le marché de détail des services de téléphonie mobile, concerné par le marché de gros de la terminaison d'appel vocal qui fait l'objet du présent avis, le sera aussi par l'analyse du marché de gros de la terminaison SMS ainsi que par celle du marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux mobiles.

4. Une approche plus globale du secteur des communications électroniques semble souhaitable pour ce deuxième cycle afin de fonder une réflexion stratégique sur les enjeux concurrentiels du secteur, les objectifs poursuivis et sur l'articulation entre le droit commun de la concurrence et le droit sectoriel, qui doit progressivement s'effacer au profit du premier. Cette réflexion pourrait également être utilement alimentée, d'une part, par un bilan des analyses du premier cycle et de la mise en oeuvre des mesures de régulation adoptées et, d'autre part, par une première évaluation de leur efficacité.

## **II. Sur la délimitation des marchés pertinents**

5. Le Conseil a rappelé la notion de terminaison d'appel en précisant que « *lorsqu'un abonné téléphonique veut en appeler un autre, la communication part du combiné de l'appelant pour traverser la boucle locale de son opérateur, puis elle transite par différents éléments du réseau pour se terminer sur la boucle locale de l'opérateur de l'appelé. La communication emprunte donc une boucle locale de départ et une boucle locale de terminaison.* » (avis n° [04-A-17](#) du 14 octobre 2004 et n° [07-A-01](#) du 1<sup>er</sup> février 2007). Le présent avis concerne la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles.
6. Lorsqu'un client veut appeler, d'un téléphone fixe ou mobile, un numéro de téléphone mobile, l'opérateur (fixe ou mobile) du consommateur appelant fait payer à ce dernier le prix de détail de la communication vers le réseau de l'opérateur de l'appelé. Parallèlement, l'opérateur de l'appelant paie à l'opérateur de l'appelé, directement (s'il bénéficie d'une interconnexion directe avec lui) ou par le biais d'opérateurs de transit, le prix de gros de la prestation de terminaison d'appel vocal utilisant le réseau de l'opérateur de l'appelé.
7. Le Conseil souscrit aux développements de l'ARCEP conduisant à conclure qu'aucun autre service n'est substituable aux prestations de terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles et, en l'absence d'éléments nouveaux, renvoie aux analyses qu'il a développées dans ses précédents avis relatifs aux analyses des marchés de terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles (avis n° [04-A-17](#) du 14 octobre 2004 et avis n° [07-A-01](#) du 1<sup>er</sup> février 2007).
8. Le Conseil attire néanmoins l'attention de l'ARCEP sur l'émergence de terminaux mobiles bi-modes pouvant recevoir les fréquences GSM et celles d'un canal Wifi. Ces terminaux mobiles sont associés à des offres convergentes de services (mobile + Internet) qui permettent l'utilisation tantôt du canal Wifi associé à une connexion Internet (boucle locale filaire), tantôt d'une boucle locale radio mobile, selon que l'abonné se situe ou non dans la zone de réception du canal Wifi d'un terminal Internet.

9. Sur la base de cette technologie, plusieurs opérateurs ont récemment lancé des offres de convergence fixe-mobile (notamment Unik pour Orange France, Freephone pour Free, Twin pour Neuf Cegetel). Certaines de ces offres ne sont pas pleinement convergentes dans la mesure où deux numéros de téléphone sont associés au terminal, l'un mobile (06AB), l'autre Internet (09AB). En revanche, l'offre d'Orange France permet, pour un même numéro mobile associé au terminal Unik, de terminer un appel entrant tantôt sur la boucle locale de son réseau mobile, tantôt sur la boucle locale fixe associant une connexion Internet et l'utilisation d'un canal Wifi. Les représentants d'Orange France ont déclaré en séance avoir commercialisé à ce jour près de 300 000 terminaux Unik depuis le lancement de cette offre il y a sept mois. Si ces offres présentent encore un caractère expérimental, il est probable que, sur la fin de la période concernée par l'analyse de l'ARCEP (2008-2010), elles se développent de façon significative. Le caractère intégré de certains opérateurs, présents à la fois sur les marchés de la téléphonie fixe et sur ceux de la téléphonie mobile, favorise en effet le développement de ces offres de convergence tendant à l'optimisation de l'utilisation des réseaux et des boucles locales.
10. S'agissant de la terminaison des appels, lorsqu'un utilisateur appelle (depuis un fixe ou un mobile) un correspondant équipé d'un terminal convergent (auquel est associé un numéro de téléphone mobile) et si l'appelé se situe dans sa zone de réception Wifi, l'appel ne se terminera pas sur la boucle locale mobile mais via la boucle locale filaire (ou optique) associée à une connexion Internet puis sur le canal Wifi. Un lien avec le réseau mobile peut être maintenu, notamment pour assurer une prestation de relais (*hand over*), mais cette prestation n'est pas fournie par tous les opérateurs et l'appel n'emprunte pas le réseau mobile, seul un canal de signalisation étant mobilisé.
11. De même qu'il n'y a pas lieu de distinguer les terminaisons d'appel vocal mobile en fonction des technologies utilisées (2G ou 3G), l'utilisation d'une connexion Internet associée à un canal Wifi ne doit pas constituer un critère de segmentation des marchés pertinents, dès lors qu'elle permet, en concurrence avec les autres technologies disponibles, une terminaison sur les numéros de type 06AB. Ainsi, le Conseil de la concurrence a eu l'occasion de rappeler dans un précédent avis que : *« outre qu'il convient de respecter le principe de « neutralité technologique », tel qu'énoncé tant par l'article L 32-1 du code des postes et des communications électroniques que par la directive cadre 2002/21/CE du Parlement européen, il ressort en effet de la jurisprudence constante des autorités de la concurrence communautaires et nationales que des différences dans les caractéristiques propres des biens ou des services ne peuvent justifier à elles seules la délimitation de marchés pertinents distincts si ces différences ne conduisent pas les demandeurs à considérer ces biens ou services comme insuffisamment substituables entre eux »* (avis n° [06-A-10](#) du 12 mai 2006). Eu égard aux développements qui précèdent, les marchés pertinents pourraient être délimités comme ceux des terminaisons d'appel vocal à destination des numéros mobiles de type 06AB gérés par chaque opérateur.

### **III. Sur l'exercice, par les opérateurs alternatifs, d'une puissance significative sur les marchés pertinents**

12. Chaque opérateur mobile est en position de monopole sur le marché de la terminaison d'appel vocal à destination des numéros qu'il gère. Si la Commission européenne envisage, dans sa recommandation du 11 février 2003, que ce pouvoir de monopole puisse être limité par la puissance des acheteurs de terminaison d'appel, le Conseil suit les conclusions de l'ARCEP selon lesquelles, en l'espèce, aucun contre-pouvoir d'acheteur ne vient contrebalancer ce pouvoir de marché. Le Conseil estime en effet qu'aucun élément nouveau ne l'invite à revenir sur les analyses qu'il a développées dans ses avis précédents (cf. notamment l'avis n° [07-A-01](#) du 1<sup>er</sup> février 2007).
13. Jusqu'à ce jour, les 'Mobile Virtual Network Operator' (ci-après 'MVNO') ne fixent pas eux-mêmes le tarif des terminaisons d'appel à destination de leurs clients. La prestation de terminaison d'appel est techniquement assurée par l'opérateur hôte qui perçoit la charge de terminaison, sans préjudice d'un éventuel reversement au MVNO. Néanmoins, il n'est pas exclu que, pendant la période appréhendée par l'analyse de l'ARCEP (2008-2010), certains MVNO soient en mesure de facturer eux-mêmes les prestations de terminaison d'appel à destination des numéros de leurs clients. Ainsi, dans plusieurs pays européens (Pays-Bas, Autriche, notamment) certains 'full-MVNO' facturent eux-mêmes les prestations de terminaison d'appel vocal. Dans cette optique, il serait nécessaire de s'interroger sur la puissance des MVNO sur le marché de la terminaison d'appel vocal à destination de leurs clients alors même qu'ils n'exploitent pas eux-mêmes le réseau qui permet ces prestations.
14. Les représentants de l'ARCEP ont déclaré en séance que, dans le cas où un MVNO viendrait à facturer lui-même des charges de terminaison d'appel, l'ARCEP conduirait une nouvelle analyse de marché. Le Conseil de la concurrence prend acte de cette déclaration et considère, dès lors, qu'il n'y a pas lieu de se prononcer, dans le cadre du présent avis, sur une éventuelle prise en compte des MVNO.

### **IV. Sur le caractère régulable des marchés pertinents**

15. Le Conseil a précisé dans ses avis précédents (notamment les avis n° [05-A-10](#) du 11 mai 2005 et n° [07-A-01](#) du 1<sup>er</sup> février 2007) que l'inscription de marchés pertinents sur la liste des marchés régulables en application des articles L. 38, L. 38-1 et L. 38-2 du CPCE ne se justifie que si sont remplis les trois critères cumulatifs relatifs l'un, à l'existence de barrières à l'entrée et d'entraves au développement de la concurrence, l'autre, à l'absence de dynamisme de la concurrence et, le troisième, à l'insuffisance du droit de la concurrence pour remédier à ces obstacles, recensés par la Commission dans sa recommandation du 11 février 2003. Il a de plus rappelé dans son avis n° [06-A-11](#) du 20 juin 2006 que « *l'analyse des obstacles au développement d'une concurrence effective doit donc être effectuée, non seulement sur les marchés de gros en cause, mais aussi et surtout sur les marchés de détail : la finalité est bien de s'assurer que, grâce à une intervention proportionnée sur le marché de gros, la concurrence fonctionne*

*correctement sur le marché de détail qui lui est associé, au bénéfice du consommateur final. »*

16. De ce point de vue, d'importantes évolutions sont perceptibles depuis la précédente analyse des marchés de la terminaison d'appel vocal (cf. n° avis [04-A-17](#) du 14 octobre 2004). A l'époque, les problèmes concurrentiels majeurs avaient été identifiés sur le marché de la téléphonie fixe vers mobile, du fait des distorsions de concurrence importantes générées par le niveau très élevé des charges de terminaison d'appel facturées par les opérateurs mobiles aux opérateurs fixes, alors que, compte tenu du système de *bill and keep*, les opérateurs mobiles ne se facturaient pas de terminaison d'appel entre eux. Depuis cette date, la fin du système de *bill and keep* au 1<sup>er</sup> janvier 2005, dénoncé unilatéralement par Orange, a fait que les contraintes pesant sur le jeu concurrentiel se sont déplacées sur le marché de détail de la téléphonie mobile.
17. Le Conseil avait souligné dans l'avis n° [04-A-17](#) précité, que la fin du *bill and keep* pourrait favoriser une collusion entre les trois opérateurs mobiles sur des niveaux de terminaison d'appel élevés. Toutefois, les évolutions récentes de la politique commerciale des trois opérateurs mobiles ne confirment pas cette analyse. Elles font plutôt apparaître des risques de déséquilibre concurrentiel liés au niveau des terminaisons d'appel dans une situation d'asymétrie persistante des parts de marché des trois opérateurs mobiles.
18. En effet, la facturation des terminaisons d'appel entre les opérateurs mobiles et l'existence d'une marge sur les coûts de terminaison effectivement supportés par un opérateur ont eu pour conséquence de créer un différentiel entre les coûts d'un appel *on net*, destiné à l'un de ses propres abonnés, et les coûts d'appel *off net*, destiné à l'abonné d'un autre opérateur. De plus, les coûts effectivement supportés par un opérateur pour la terminaison des appels sur son propre réseau sont à court terme des coûts variables extrêmement faibles, tandis que les charges qu'un opérateur doit payer aux autres opérateurs pour la terminaison des appels *off net* pèsent immédiatement et en totalité sur sa trésorerie.
19. Dans ces conditions, il est important pour les opérateurs de maîtriser leurs dépenses de terminaison d'appel *off net*. C'est ainsi que les « offres d'abondance » (appels illimités vers quelques numéros pré désignés) lancées par SFR puis par Orange, qui correspondent à une forte demande des abonnés dans le prolongement des offres illimitées sur le fixe, sont exclusivement *on net*. Ces appels illimités sont à destination de trois numéros mobiles de leurs propres réseaux.
20. Bouygues Télécom n'a répliqué qu'au printemps 2006 avec le lancement de l'offre NEO qui repose sur une offre d'abondance à destination de tous les numéros mobiles de 20 h à minuit incluant donc des appels *off net* à destination des réseaux de SFR ou d'Orange. Bouygues Télécom estime en effet que, compte tenu de sa part de marché de 17 %, des offres d'appels *on net* illimités seraient peu attractives compte tenu d'un effet club : les clients finaux valorisent d'autant plus ce type d'offre qu'il est probable que leurs correspondants usuels appartiennent au même réseau que le leur et cette probabilité est d'autant plus forte que ce réseau est grand. Ainsi, pour concurrencer les offres d'abondance *on net* des deux autres opérateurs, Bouygues Télécom n'aurait, selon elle, d'autre choix que de développer des offres illimitées vers tous les opérateurs. Toutefois, en générant pour Bouygues Télécom de nombreux appels *off net*, cette offre a rendu substantiellement déficitaire son solde d'interconnexion au bénéfice de SFR et d'Orange et entraîne d'importants transferts de trésorerie du plus petit opérateur vers les deux autres. Cette situation, si elle se pérennisait, pourrait compromettre la survie du plus petit opérateur et dissuader de nouveaux entrants, s'il était confirmé que les niveaux actuels de

terminaison d'appel ne permettent aucune autre alternative commerciale à un petit opérateur, ce qu'il n'a pas été possible au Conseil de vérifier dans les délais prévus par le CPCE pour rendre cet avis.

21. La correction de ce type de déséquilibre peut être assurée de façon optimale par une combinaison du droit commun de la concurrence et des obligations qu'il est possible d'imposer au titre du droit sectoriel. En premier lieu, le Conseil de la concurrence a déjà considéré que les prestations de terminaison d'appel présentaient les caractères d'une facilité essentielle (avis n° [05-A-10](#) du 11 mai 2005, point 26). Dès lors, les conditions d'accès à cette prestation doivent être transparentes, objectives, non discriminatoires et permettre aux compétiteurs d'exercer une concurrence effective. L'obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts, déjà imposée aux opérateurs par l'ARCEP dans le cadre du premier cycle d'analyse des marchés et qu'elle envisage de reconduire, est indispensable pour assurer, dans des délais compatibles avec le rythme d'évolution des marchés, un contrôle par le Conseil du caractère non discriminatoire des charges de terminaison d'appel facturées aux concurrents par rapport aux prix de transfert internes aux entreprises et par conséquent, un contrôle de l'absence d'effet de ciseau tarifaire entre les prix de détail et les charges de terminaison d'appel.
22. En second lieu, les risques d'éviction liés aux terminaisons d'appel peuvent être d'autant plus importants que les marges des opérateurs sur leurs coûts effectifs de terminaison d'appel sont élevées. La poursuite du mouvement d'orientation des niveaux de charge de terminaison d'appel vers les coûts moyens effectivement supportés par les opérateurs de téléphonie mobile peut donc apparaître comme un moyen de préserver une concurrence sur le marché de détail. Le Conseil attire toutefois l'attention de l'ARCEP sur le rôle joué par les terminaisons d'appel dans l'équilibre économique d'un marché biface comme celui de la téléphonie mobile et notamment sur les liens entre, d'une part, le niveau des terminaisons d'appel et l'intensité de la concurrence sur la subvention des terminaux, d'autre part le prix des abonnements et celui des communications. L'analyse des incitations des opérateurs par la littérature économique récente montre qu'il existe des cas dans lesquels une terminaison d'appel trop faible réduit la concurrence sur les marchés de détail (cf. Gans et King, 2001). La mise en œuvre d'un modèle sur la base des données de marché permettrait de mieux justifier les niveaux de *price cap* retenus par le régulateur.
23. En particulier, certains auteurs soulignent qu'une régulation asymétrique, avec des niveaux de marge plus élevés, peuvent être nécessaires au soutien des nouveaux entrants (cf. Peitz, 2005). Dans le cadre du premier cycle, une asymétrie de terminaison d'appel a été maintenue par l'ARCEP, sur le marché métropolitain, entre Orange et SFR, d'une part, et Bouygues Télécom, d'autre part, en raison d'une asymétrie de coûts entre le dernier entrant sur le marché et les autres opérateurs. Il n'est en effet pas illégitime qu'un opérateur entrant puisse bénéficier d'une charge de terminaison d'appel plus élevée reflétant une structure de coûts plus lourde pendant une période suffisante pour atteindre une part de marché permettant d'atteindre les mêmes économies d'échelle que les autres opérateurs. Toutefois, au-delà d'une certaine période, le maintien de cette asymétrie ne devrait plus être nécessaire. Au contraire, le maintien durable d'une asymétrie des terminaisons d'appel est susceptible de jouer de façon négative sur l'incitation du dernier entrant à accroître sa part de marché. De ce point de vue, l'analyse économique la plus récente (voir l'article précité, Peitz) met en garde contre l'utilisation prolongée d'une régulation asymétrique, surtout lorsqu'une différenciation des tarifs *on net/off net* est possible.

24. Bouygues Télécom justifie la persistance d'un besoin de régulation asymétrique par l'existence de freins à un fonctionnement pleinement concurrentiel qui subsistent sur le marché de détail de la téléphonie mobile. Une telle situation, si elle était confirmée par l'analyse globale du marché de la téléphonie mobile suggérée par le Conseil au paragraphe 4 ci-dessus, pourrait expliquer que les coûts du dernier entrant se maintiennent durablement au-dessus de ceux des autres opérateurs et justifier le maintien d'une régulation asymétrique pour ce second cycle. Toutefois, un tel déséquilibre doit aussi être traité directement, et non uniquement de façon palliative à travers la pérennisation d'une asymétrie de régulation des terminaisons d'appel. Il convient en particulier d'améliorer la fluidité du marché de détail, qui reste caractérisé par des coûts de changement de fournisseur (*switching costs*) élevés. La mise en place effective de la portabilité du numéro va dans ce sens. L'encadrement des périodes d'engagement et des modalités de réengagement, et d'une manière générale la diminution de l'ensemble des coûts de sortie, pourraient également être envisagés. Par ailleurs, la réelle possibilité donnée au dernier entrant ou à un nouvel entrant de pouvoir investir ou d'avoir accès à des canaux de distribution efficaces est une condition essentielle au développement de la concurrence entre opérateurs.
25. Enfin, le Conseil de la concurrence remarque que la frontière entre les services de téléphonie mobile et les services de téléphonie fixe devient de plus en plus poreuse, d'une part, du fait du développement d'offres de convergence (voir supra), d'autre part, en raison du lancement d'offres purement mobiles concurrençant directement les offres fixes. Ainsi, SFR a lancé récemment l'option « Happy Zone » qui propose des appels illimités vers tous les fixes 24 heures sur 24 pour les appels passés par ses clients dans une zone proche de leur résidence (offre de type « Cell-ID »). Ces offres s'appuient notamment sur le constat que plus de 30 % des appels mobiles sont passés depuis le domicile des utilisateurs. Ces offres sont susceptibles de concurrencer les offres de téléphonie fixe illimitées proposées par les opérateurs de téléphonie fixe et plus marginalement par les opérateurs Internet (dans le cadre d'offre double ou triple play). Or, les économies de ces offres seront radicalement différentes selon qu'elles s'appuient sur des revenus entrants consistant en des charges de terminaison d'appels fixes (environ 1 centime d'euro par minute en moyenne) ou mobiles (environ 8 centimes d'euro en moyenne à ce jour). Sachant que les revenus entrants sont particulièrement importants dans l'élaboration de ce type d'offres, il convient de veiller à ce que la régulation des niveaux de terminaison d'appel (revenus entrants) du fixe et du mobile n'introduise pas un biais dans la concurrence sur le marché de détail entre des services en compétition et respecte le principe de neutralité technologique.

Délibéré sur le rapport oral de M. Darodes de Tailly par M. Lasserre, président, M. Nasse, Mmes Aubert et Perrot, vice-présidents.

La rapporteure générale adjointe,  
Nadine Mouy

Le président,  
Bruno Lasserre