

Téléphonie mobile / MVNO

Publié le 21 janvier 2013

Les MVNO (opérateurs mobiles virtuels) jouent un rôle essentiel dans l'animation du marché en contribuant, notamment, à enrichir l'offre proposée aux consommateurs.

Dans un contexte marqué par une forte baisse des prix et l'arrivée de la 4G, il est indispensable que les conditions qui leur sont faites par les opérateurs hôtes leur permettent, dès à présent, de bâtir des offres attractives.

Saisie par l'association Alternative Mobile, qui représente les opérateurs virtuels, l'Autorité de la concurrence rend aujourd'hui un avis sur les conditions dans lesquelles les opérateurs mobiles virtuels (MVNO) peuvent continuer à animer le marché de la téléphonie mobile, dans un contexte de profonde mutation.

À la suite de l'avis rendu par l'Autorité en 2008, les MVNO ont obtenu une amélioration significative de leurs conditions d'hébergement par les opérateurs hôtes

Dans son avis de 2008 (voir [avis 08-A-16](#) et le [communiqué du 30 juillet 2008](#)), l'Autorité de la concurrence a relevé que les conditions d'hébergement techniques et tarifaires imposées par les opérateurs de réseau aux MVNO étaient particulièrement contraignantes et ne leur permettaient pas de proposer des offres commercialement intéressantes pour les consommateurs. Cette situation expliquait leur faible développement en France.

L'Autorité avait alors réclamé un renforcement de la concurrence sur le marché de gros de l'hébergement, et s'était, à cet égard, déclarée favorable à l'attribution d'une quatrième licence. Elle avait également insisté sur la nécessité de déverrouiller les contraintes contractuelles pesant sur les

opérateurs mobiles virtuels (durée des contrats, exclusivité, clauses de préemption et de préférence portant sur la cession des actifs).

Ces préconisations ont contribué, du point de vue même de l'association Alternative mobile, à une amélioration de leurs conditions d'hébergement (possibilité de devenir full MVNO) et à l'entrée de Free mobile sur le marché.

Les MVNO ont contribué à animer le marché et à diversifier l'offre grâce à leur capacité à innover et à explorer de nouveaux segments de clientèle

Les opérateurs mobiles virtuels ont indéniablement contribué à animer le marché de la téléphonie mobile et rencontré un certain succès. Entre 2008 et 2012, leur part de marché globale est ainsi passée de 5 à 13 % du parc mobile grand public.

Ce développement est le reflet d'un fort dynamisme commercial et d'une capacité à explorer de nouveaux segments de clientèle. Les opérateurs mobiles virtuels ont été à l'origine d'innovations commerciales intéressantes pour le consommateur, dont certaines sont d'ailleurs devenues par la suite le standard du marché. On peut citer à cet égard les initiatives suivantes :

- les forfaits SMS illimités et 1ères gammes de forfaits sans engagement
- les forfaits tout illimité grand public
- les forfaits pour les frontaliers et les voyageurs réguliers
- les forfaits au compteur
- les forfaits personnalisables

Par ailleurs, afin de se démarquer des opérateurs de réseau, les MVNO se sont positionnés sur des niches de marché, ciblant des besoins spécifiques non encore couverts. Certains MVNO se sont par exemple adressés à une clientèle de jeunes consommateurs, avec des offres tournées vers la musique et les contenus multimédias. Plus récemment, de nouveaux MVNO se sont développés sur le segment des appels vers l'international, ciblant spécifiquement la demande émanant des consommateurs étrangers ou d'origine étrangère (offres dites « communautaires »).

Les bouleversements que connaît aujourd'hui le marché ont conduit

Alternative mobile à saisir l'Autorité sur la situation des MVNO

Le marché de la téléphonie mobile connaît une profonde mutation à la suite de l'arrivée du quatrième opérateur et du lancement des offres de très haut débit mobile.

- L'arrivée sur le marché de Free mobile

L'arrivée de Free Mobile a entraîné une baisse significative des prix de détail et l'émergence d'un nouveau segment de marché représenté par les offres SIM nues sans engagement.

En 2011, anticipant l'attribution d'une quatrième licence 3G à Free Mobile, les trois plus anciens opérateurs de réseau ont lancé de nouvelles offres, notamment sous des marques dites « *low cost* » : Sosh (Orange France), B&You (Bouygues Telecom) et Red (SFR). Commercialisés uniquement sur internet, ces forfaits sans engagement et sans téléphone (offres dites « SIM nues ») sont proposés à des prix plus bas que les offres classiques reposant sur le principe d'un subventionnement du terminal en contrepartie d'un (ré)engagement sur 12 ou 24 mois.

En 2012, le lancement des offres de Free Mobile a constitué une rupture au niveau tarifaire et a amené les opérateurs de réseau à aligner progressivement le prix et les services de leurs propres offres *low cost* sur celles du dernier entrant sur le marché.

- Le lancement de la 4G

La 4G (haut débit mobile) constitue, selon les opérateurs, une rupture technologique sans précédent qui va permettre le développement d'offres haut de gamme intégrant des prestations d'échanges de données (navigation rapide sur internet, consommation d'images et de communications vocales HD, visioconférence, etc.). Les trois opérateurs les plus anciens ont indiqué réfléchir à un nouveau positionnement prix de ces offres afin de promouvoir un nouveau modèle économique s'appuyant à la fois sur des offres *low cost* et sur des offres premium.

Dans ce nouveau contexte, Alternative mobile s'interroge sur la possibilité des MVNO à continuer à animer le marché de la téléphonie mobile au regard des conditions tarifaires et techniques pratiquées par les opérateurs qui les hébergent.

L'Autorité de la concurrence a relevé que les MVNO pouvaient rencontrer certaines difficultés pour répliquer les nouvelles offres lancées par les opérateurs de réseau

Les récentes évolutions du marché se sont traduites pour les MVNO par une migration importante de leur clientèle - laquelle se caractérise par un profil de faible consommation et était essentiellement positionnée sur des offres prépayées - vers les nouveaux forfaits post-payés d'entrée de gamme à prix réduit de Free Mobile et des trois autres opérateurs de réseau.

Or les conditions tarifaires et techniques faites aux MVNO semblent limiter leur capacité à réagir et à concurrencer efficacement les offres des opérateurs de réseau sur le marché de détail.

- S'agissant des conditions tarifaires, l'Autorité relève que, même s'il existe un espace économique viable sur le segment des offres prépayées et les offres classiques, les MVNO ne semblent pas en mesure de reproduire, dans des conditions de rentabilité minimale, les offres *low cost*, en particulier celles à 19,99 euros actuellement proposées par les quatre opérateurs de réseau ;
- Par ailleurs, certaines conditions techniques de leurs contrats ne leur permettent pas non plus, à ce jour, de répliquer les offres de services haut de gamme que leurs opérateurs hôtes sont en train de lancer en s'appuyant sur la 4G. Sont notamment en cause les débits de téléchargement et l'accès à des innovations techniques permettant notamment d'améliorer la couverture de leurs clients, telles que l'utilisation de femto-cellules, ainsi que l'accès à des services de géolocalisation.

Les MVNO éprouvent des difficultés pour être présents sur l'ensemble des segments du marché (en particulier *low cost* et haut de gamme). Par conséquent la crainte existe de voir marginaliser ces acteurs qui ont contribué, depuis 2004, à l'animation concurrentielle du marché.

Il est nécessaire que les engagements pris par les opérateurs devant l'ARCEP entrent en application avant même le lancement des premières offres commerciales 4G, de façon à ce que les MVNO soient sur un pied d'égalité

Conformément aux préconisations faites par l'Autorité de la concurrence dans son avis de 2008, la souscription volontaire d'engagements en faveur des MVNO a été intégrée à la procédure d'attribution des fréquences mise en œuvre par l'Arcep. Ainsi, certains opérateurs se sont notamment engagés à :

- ne pas restreindre la liberté commerciale de leurs MVNO ;
- à accueillir des full MVNO sur leur réseau ;
- à faire droit à toute demande raisonnable d'accès et à pratiquer des tarifs raisonnables.

L'Autorité considère qu'aucune barrière technique ou tarifaire ne doit être artificiellement érigée par les opérateurs de réseau au risque de désavantager les MVNO dans la dynamique de la concurrence.

En outre, les engagements des quatre opérateurs de réseau, doivent, en toute rigueur, s'appliquer avant même le lancement des premières offres commerciales 4G. Les MVNO doivent en effet être en mesure de proposer leurs offres dans les mêmes délais que leurs hôtes, ce qui suppose qu'une offre de gros leur ait été proposée. En effet, l'absence de visibilité à long terme tout comme la lenteur des négociations commerciales brident la capacité des MVNO à innover et à explorer la demande et limitent de ce fait leur autonomie commerciale.

13-A-02 DU 21 JANVIER 2013

relatif à la situation des opérateurs de réseaux mobiles virtuels (MVNO) sur les marchés de la téléphonie mobile en France

Consulter le texte
intégral

Contact(s)

Yannick Le Dorze
Adjoint à la directrice de la
communication

01 55 04 02 14

[Contacter par mail](#)