

FR

Ce texte n'est publié qu'à fin d'information.

Un résumé de la présente décision est publié dans toutes les langues communautaires au Journal officiel de l'Union européenne.

***Cas n° COMP/M.4662 -
SYNIVERSE / BSG***

Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi.

**RÈGLEMENT (CE) n° 139/2004
SUR LES CONCENTRATIONS**

Article 8(1)

date: 4/12/2007



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 4 décembre 2007

C(2007) 5984

VERSION PUBLIQUE

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 4 décembre 2007

**déclarant une concentration compatible avec le marché commun
et avec l'accord EEE**

(Affaire n° COMP/M.4662 - SYNIVERSE/ BSG)

(Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'accord sur l'Espace économique européen, et notamment son article 57,

vu le règlement du Conseil (CE) n° 139/2004 du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises¹, et en particulier son article 8, paragraphe 1,

vu la décision de la Commission du 5 juin 2007 d'engager la procédure dans la présente affaire,

vu l'avis du comité consultatif en matière de concentrations²,

1 JO L 24 du 29.1.2004, p. 1.

vu le rapport final du conseiller-auditeur dans la présente affaire³,

CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

I. INTRODUCTION

- (1) Le 5 juin 2007, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CE) n° 139/2004 («le règlement sur les concentrations») et à la suite d'un renvoi en application de l'article 4, paragraphe 5, dudit règlement, d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Syniverse Technologies, Inc («Syniverse», États-Unis d'Amérique) acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, le contrôle des activités sans fil de Billing Services Group Limited (Bermudes), par achat d'actions.
- (2) Par décision du 10 juillet 2007, il a été estimé que l'opération notifiée soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord l'EEE. En conséquence, la Commission a engagé une procédure dans la présente affaire, conformément à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.

II. LES PARTIES

- (3) Syniverse est une filiale à 100 % de Syniverse Holdings, Inc. Syniverse fournit, dans le monde entier, des services technologiques à des sociétés de télécommunication sans fil, et est cotée à la Bourse de New York. Les clients de Syniverse sont établis dans plus de 50 pays en Amérique du Nord, en Amérique centrale et en Amérique du Sud, en Asie-Pacifique, en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique. Les services proposés par Syniverse comprennent la compensation des données itinérantes, les solutions de portabilité des numéros, des solutions de signalisation réseau intelligentes SS7⁴, des services d'itinérance de voix et de données, et diverses autres solutions d'interopérabilité.
- (4) Le groupe BSG⁵, coté à la bourse de Londres, est un fournisseur mondial de solutions de traitement des paiements, de compensation de données, de règlements financiers et de gestion des risques pour les prestataires de services de communications fixes, sans fil et Wi-Fi. Il est divisé en deux branches, à savoir la

2 JO C ... du ...200. , p.

3 JO C ... du ...200. , p.

4 SS7 est un protocole de signalisation utilisé pour l'émission des appels téléphoniques.

5 En 2003, ABRY Partners, un fonds d'investissements, a fait simultanément l'acquisition de BC Holdings I Corporation, société mère de Billing Concepts Inc., et d'Enhanced Services Billing, Inc., mais également de Thurston Communication Corporation, alors détenue par Avery Communications, et de ses deux filiales locales de facturation et d'échange de données ACI Billing Services et HBS Billing Services, pour créer Billing Services Group, LLC. En juin 2005, Billing Services Group LLC a été introduite sur l'«Alternative Investment Market» de Londres sous le nom «Billing Services Group Limited» (BSG). En août 2005, BSG, par l'intermédiaire d'une société holding, a acquis EDS IOS GmbH, rebaptisée BSG Clearing Solutions GmbH et, en mars 2006, elle a acquis United Clearing Limited.

branche des communications fixes et la branche des communications sans fil. L'opération envisagée ne concerne que l'activité sans fil. Les deux principales filiales du groupe BSG actives sur le marché sans fil sont Billing Services Group Luxembourg S.a.r.l. («BSG Luxembourg») et BSG Clearing Solutions Asia Limited («BSG Asia») (BSG Luxembourg et BSG Asia, ainsi que leurs filiales, sont dénommées ci-après «BSG»). BSG fournit surtout des services de compensation de données et de compensation financière à des sociétés de télécommunications sans fil dans le monde entier. Le groupe BSG conserve son activité de communications fixes, qu'il exerce en Amérique du Nord.

III. L'OPERATION DE CONCENTRATION ET LE DOSSIER

- (5) L'opération envisagée implique que Syniverse acquiert l'activité sans fil de BSG (l'activité cible de BSG) en vertu du contrat de cession de parts conclu le 1^{er} avril 2007. L'acquisition confère un contrôle exclusif et constitue, à ce titre, une opération de concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.
- (6) L'opération envisagée ne présente pas une dimension communautaire au sens de l'article 1^{er} du règlement sur les concentrations, dans la mesure où le chiffre d'affaires total réalisé sur le plan mondial par l'ensemble des entreprises concernées n'est pas supérieur à 2 500 millions d'euros. Néanmoins, elle peut être examinée aux termes des lois internes relatives au contrôle des concentrations en vigueur dans cinq États membres, à savoir l'Allemagne, la Grèce, l'Espagne, le Portugal et la Slovaquie.
- (7) La partie notifiante a présenté un mémoire motivé (formulaire RS) pour demander un renvoi conformément à l'article 4, paragraphe 5, du règlement sur les concentrations, le 24 avril 2007. Étant donné qu'aucun État membre n'a exprimé de désaccord, l'affaire a été automatiquement renvoyée à la Commission et est réputée avoir une dimension communautaire.

IV. LES MARCHES EN CAUSE

A. Marché de produits en cause

- (8) La partie notifiante relève que les activités en cause, aux fins de la présente opération, font partie d'un marché mondial de services de facturation ayant une valeur de plusieurs milliards de dollars et destiné aux opérateurs de réseaux mobiles («ORM»). La valeur totale du marché mondial de services de facturation est estimée à plus de 5 milliards de dollars américains. Les services de facturation comprennent un certain nombre de fonctions. Au niveau du détaillant final, les fournisseurs de facturation mettent à disposition des ORM des plates-formes qui leur permettent de facturer les clients directement, pour l'ensemble des services mobiles qu'ils utilisent, qu'il s'agisse d'appels téléphoniques, de messages SMS ou de transferts de données. Au niveau du grossiste, les fournisseurs de facturation proposent aux ORM des fonctions de compensation pour leurs services d'itinérance. Ces services permettent à un opérateur réseau d'un pays hôte de facturer à l'opérateur réseau du pays d'origine l'utilisation des services du premier par les clients du second. La facturation des clients par l'opérateur réseau du pays d'origine pour l'utilisation des systèmes d'itinérance fait partie des fonctions de facturation au détail.

- (9) L'opération envisagée ne concerne toutefois qu'une partie du présent marché de services de facturation, à savoir les services de compensation financière et de données en cas d'itinérance⁶ GSM⁷. La valeur mondiale des services de compensation financière et de données des GSM est estimée à environ 300 millions de dollars américains; pour l'EEE, cette valeur est estimée à environ 53 millions d'euros⁸. Ces services représentent une niche sur le marché de la facturation. Ils enregistrent le nombre et la durée des appels téléphoniques sans fil ou des transmissions de messages, et permettent ainsi aux ORM de procéder à des compensations de leurs facturations respectives et de facturer leurs clients pour l'utilisation d'un réseau hôte.
- (10) Syniverse propose des services de compensation pour les données GSM itinérantes tandis que BSG propose les deux types de services. La partie notifiante observe que Syniverse est aujourd'hui le seul acteur important de la compensation des données qui ne dispose pas d'outils de compensation financière, et que cette situation constitue pour elle un désavantage au regard de la concurrence, dans la mesure où de nombreux ORM recherchent une solution «tout en un» lorsqu'ils envisagent d'externaliser leurs besoins en matière de compensation financière et de compensation de données. Par exemple, Syniverse explique comment, par le passé, elle a dû répondre à des appels à propositions à la fois pour des services de compensation des données et de compensation financière, en collaboration avec Cibernet, qui pouvait proposer ce dernier type de services requis. Cibernet ayant été racheté par Mach S. A. («Mach»), concurrent de Syniverse, en mars 2007, Syniverse estime que cette collaboration ne peut plus se poursuivre. Les parties à l'opération considèrent que celle-ci est essentiellement motivée par l'acquisition des services de compensation financière de BSG.
- (11) Au sein du marché mondial des services de facturation, la partie notifiante considère qu'un segment de produit peut être défini comme le marché de produits en cause aux fins de l'opération envisagée, à savoir les services de facturation aux ORM et, plus particulièrement, les marchés de services de compensation des données GSM itinérantes et les services de compensation financière. Il s'ensuit que l'appréciation doit être circonscrite à cette activité.
- (12) L'itinérance permet aux abonnés d'émettre et de recevoir des appels vocaux, d'envoyer et de recevoir des données, ou d'avoir accès à d'autres services lorsqu'ils se trouvent hors de la couverture de leur réseau domestique. L'abonné est en situation d'itinérance lorsqu'il utilise le réseau hôte. Pour pouvoir fournir des services à travers différents réseaux et différents pays, les ORM concluent des contrats d'itinérance. Ces contrats

⁶ L'itinérance permet aux clients de détail d'un ORM d'utiliser leurs appareils mobiles sur des réseaux sans fil autres que ceux appartenant à leur fournisseur. Un appareil mobile peut être un téléphone portable, un assistant personnel (PDA) ou un ordinateur portable.

⁷ Le GSM («Global System for Mobile Communications») est le principal standard mondial pour les communications mobiles. Il est défini par l'Association GSM («GSMA»).

⁸ Chiffres fournis par la partie notifiante pour 2006.

sont des contrats standard et l'ensemble du processus d'itinérance GSM est normalisé par la GSMA⁹.

- (13) Aux termes des accords d'itinérance, un ORM peut agir tant comme réseau de pays hôte que comme réseau domestique. Lorsqu'un ORM agit comme réseau hôte, il fournit des services à des abonnés itinérants d'autres réseaux GSM. Ces abonnés utilisent le réseau hôte pour tous leurs besoins normaux de téléphonie sans fil. À l'issue d'un appel ou message SMS itinérant, le réseau hôte crée ce que l'on appelle un registre des détails d'appels («RDA»). Ce registre contient des informations d'identification relatives à l'abonné, les numéros de téléphone portable concernés, les heures et dates, la durée de l'appel, indique si l'appel est entrant ou sortant, ainsi que toutes les autres données nécessaires à la facturation de l'abonné. La facturation est, au final, calculée sur la base des tarifs interopérateurs («TIO») convenus entre les ORM concernés, en tenant compte d'éventuelles remises. Sur une période d'un mois, un réseau hôte peut créer des centaines de milliers, voire des millions de ces registres RDA, notamment si le réseau hôte abrite une destination touristique prisée. À la fin de chaque journée, un ensemble de registres RDA ou de fichiers TAP¹⁰ doit être envoyé à chaque ORM partenaire dont les abonnés ont utilisé le réseau domestique. Un ORM qui effectuerait lui-même la compensation de ses données pourrait même avoir à envoyer un ensemble de RDA à chacun de ses partenaires dont les abonnés ont utilisé le réseau domestique. De même, le réseau domestique pourrait également avoir des abonnés utilisant d'autres réseaux, auquel cas il devrait accepter et compenser les RDA de ses clients ayant fait appel à des services d'itinérance à l'étranger. Une autre solution consisterait à envoyer les RDA des clients itinérants à un établissement de compensation des données qui gèrerait l'ensemble de ses partenaires de services itinérants.
- (14) En conséquence, les ORM doivent régler les coûts de l'utilisation faite des réseaux par leurs abonnés respectifs. C'est ce que l'on appelle le processus de compensation financière.
- (15) En règle générale, soit les ORM gèrent en interne les fonctions de facturation de vente en gros et au détail, soit ils acquièrent une plate-forme de facturation auprès d'un prestataire de facturation globale, qui leur fournit une solution de facturation complète, sous la forme d'une suite logicielle qui permet à l'opérateur de mener à bien certaines de ces fonctions en interne au sein de son service informatique, ou sous la forme d'un service externalisé. Une autre solution offerte aux ORM consiste à externaliser une partie de leurs activités de facturation et de conserver en interne les autres fonctions.
- (16) Si un ORM a recours aux services de deux prestataires différents pour ses besoins de compensation, c'est-à-dire un prestataire pour la compensation des données et un autre pour la compensation financière, l'établissement chargé de la compensation des données devra fournir à celui chargé de la compensation financière toutes les informations détaillées des données de facturation traitées, resoumises et/ou retraitées,

⁹ L'Association GSM (GSMA) est une association professionnelle mondiale qui représente plus de 700 opérateurs GSM mobiles dans 218 pays et territoires, et environ 200 fournisseurs de services, y compris Syniverse, BSG et Mach. La GSMA a été créée en 1987 par 15 opérateurs engagés dans le développement conjoint d'un système numérique transfrontalier pour les communications mobiles. Source: Association GSM, brochure 2007 (www.gsm.org)

¹⁰ Les fichiers RDA sont regroupés dans un registre standard et sous le format «TAP» (Transferred Account Procedure), préparé conformément aux normes GSMA.

en provenance ou à destination d'un ORM donné, et ce pour tous ses partenaires. Ces données sont échangées dans un format de données convenu. L'établissement chargé de la compensation des données et celui chargé de la compensation financière doivent être en interaction permanente. En effet, le premier doit pouvoir répondre à toute question éventuelle du second, en cas de détection par ce dernier d'une anomalie, ou en cas de litige ultérieur entre un ORM et l'un de ses partenaires de services itinérants en ce qui concerne les données facturées.

- (17) À ce jour, la Commission n'a pas défini ces marchés. La partie notifiante propose de ne pas répondre à la question de savoir si la compensation de données et la compensation financière sont des marchés distincts. Toutefois, elle a également fourni des estimations de parts de marché, sur la base de ces marchés proposés, tant à l'échelle mondiale qu'à l'échelle de l'EEE.
- (18) L'enquête sur le marché a clairement confirmé qu'il existe des marchés distincts pour la compensation des données et la compensation financière. La grande majorité des personnes interrogées a considéré qu'il s'agissait de marchés distincts¹¹. De même, les objectifs poursuivis par ces deux services doivent être considérés comme distincts et ne semblent pas interchangeable. Ils peuvent faire l'objet de contrats distincts. L'enquête sur le marché a montré que les ORM utilisent souvent un prestataire pour la compensation des données et un autre prestataire pour la compensation financière. Les services de compensation financière sont gérés en interne beaucoup plus fréquemment que les services de compensation des données, car les ORM ont tendance à externaliser ces derniers (seul un ORM majeur dans l'EEE assure cette fonction en interne)¹². Contrairement à ce que suggère la partie notifiante, les clients n'exigent pas qu'un prestataire fournisse à la fois des services de compensation des données et des services de compensation financière¹³. L'enquête sur le marché n'a pas mis en évidence qu'une tendance contraire se dégageait. Certains des participants à l'enquête sur le marché ont même indiqué qu'il était judicieux de faire appel à des prestataires différents pour la compensation des données et la compensation financière, car l'ORM peut ainsi contrôler et vérifier plus facilement les deux prestataires, et ne dépend pas d'un seul fournisseur.
- (19) En conséquence, les services de compensation de données et les services de compensation financière devraient être considérés comme des marchés de produits distincts. Dans la mesure où les activités des parties ne se chevauchent pas sur le marché des services de compensation financière, la suite de l'analyse porte uniquement sur le marché des services de compensation des données itinérantes GSM.
- (20) Néanmoins, les résultats de l'enquête sur le marché ont également montré que le marché de la compensation des données est étroitement lié aux marchés englobant d'autres services fournis aux opérateurs de réseaux mobiles. Les établissements de

¹¹ 30 clients sur 34 ont estimé que les services de compensation des données et les services de compensation financière sont des marchés de produits distincts.

¹² Seul un ORM sur 38 a répondu qu'il assurait la compensation des données en interne. Cinq autres ont répondu qu'ils avaient externalisé 70-95 % de leurs besoins en compensation des données. 32 ORM ont totalement externalisé ce service.

¹³ Seuls 10 % des ORM ayant répondu ont indiqué qu'ils exigeaient que le même prestataire fournisse les deux services. Les 90 % restants ont clairement indiqué qu'il ne s'agissait pas d'un impératif à leurs yeux.

compensation des données («ECD») fournissent, en général, plusieurs services supplémentaires aux ORM¹⁴ et notamment d'autres services relevant du domaine plus large des services de facturation. Les clients des ORM ont également indiqué que, pour choisir un ECD, ils tiennent compte de la capacité du prestataire à fournir également d'autres services. À cet égard, l'enquête sur le marché a montré que certains autres acteurs, présents notamment dans le secteur des services de facturation, pourraient investir le marché de la compensation des données pour proposer plusieurs services connexes à leurs clients. Ce point est discuté dans la section consacrée à l'appréciation.

- (21) Compte tenu des résultats de l'enquête sur le marché, on peut conclure qu'il existe un marché distinct pour les services de compensation des données GSM itinérantes.

B. Marché géographique en cause

- (22) La Commission n'a pas défini l'étendue géographique des marchés en cause lors de précédentes affaires. La partie notifiante suggère que le marché général des services de facturation étant, par nature, mondial, le marché géographique des services de compensation de données GSM et de compensation financière est également d'ampleur mondiale.

¹⁴ Syniverse, par exemple, fournit les services suivants:

Fonction Access S&E	Compensation des données GSM.
Fonction CCNS	Revente aux ORM de liaisons point à point.
Fonction de stockage CNAM/LIDB	Stockage en base de données de numéros de téléphone et des noms associés pour les réseaux filaires, permettant de proposer un service d'appel avec affichage du nom.
Fonction E-911	Connexion entre les ORM et les services d'urgence locaux pour l'échange d'informations sur la localisation des abonnés sans fil qui composent le numéro d'urgence aux États-Unis d'Amérique (911).
Fonction EVENT MANAGER	Fonction utilisée par les opérateurs pour proposer un système d'intermédiation et de facturation souple entre les ORM et les fournisseurs de contenus de données sans fil.
Fonction FALLOUT MGMT	Outil de gestion des flux utilisé par les opérateurs d'Amérique du Nord pour assurer la portabilité des numéros de téléphone.
Fonction FRAUD RESOURCE CENTER	Service externalisé chargé de détecter et d'éliminer la fraude.
Fonction FRAUD-X	Application utilisant les profils de comportement des abonnés pour détecter des activités potentiellement frauduleuses sur le réseau d'un opérateur.
Fonction de transport GSM	Fonction de transport des messages SS7/C7 (signal GSM) entre les ORM adoptant le standard GSM, permettant l'itinérance de l'abonné.
Fonction INPACK	Fournit aux abonnés un accès aisé à leur réseau de données lorsqu'ils utilisent des services d'itinérance dans leur pays ou à l'étranger.
Fonction ITHL	Moteur de chargement de données mobiles, service de sonneries personnalisées, système de vidéocommunication interactive.
Fonction LATALINK	Service réseau pour l'acheminement et la fin des appels.
Fonction LINKS/PORTS	Liaisons utilisées pour les fonctions INLink et le transport de données GSM.
Fonction LNP SOA	Fonction d'échange de données entre opérateurs et avec la base de données centralisée, assurant la portabilité des numéros de téléphone en Amérique du Nord.
Fonction LNP	Accès à la base de données, assurant le bon acheminement des appels vers un abonné ayant demandé la portabilité de son numéro de téléphone entre deux opérateurs réseau mobiles ou filaires.
Fonction LOCAL SERVICE REQUEST	Fonction d'échange de données entre des fournisseurs de réseaux mobiles et filaires, permettant la portabilité des numéros entre deux technologies, en Amérique du Nord.
Fonction MESSAGE MGMT	Fonction d'échange de messages SMS entre deux ORM.
Fonction MMS-IG	Fonction d'échange de messages MMS entre deux ORM.
SOLUTIONS SOFTWRIGHT	Solution de portabilité des numéros mobiles fournis aux ORM au Royaume-Uni.
Fonction STREAMLINER	Plate-forme de facturation de compte entreprise destinée aux ORM.
Service VISIBILITY	Outil du service clients qui enregistre l'activité de l'abonné à partir du réseau pour permettre aux opérateurs de résoudre les problèmes d'itinérance.

- (23) Premièrement, elle observe que les données itinérantes ont par définition une dimension internationale et ne peuvent se limiter aux frontières nationales. Ce point est confirmé par l'enquête sur le marché. Toutefois, le fait que le marché de la compensation des données dépasse l'échelle nationale ne signifie pas forcément que le marché géographique en cause est mondial. Cela n'implique pas non plus que le marché en cause soit l'ensemble de l'EEE.
- (24) Deuxièmement, la partie notifiante soutient que les normes internationales s'appliquent à l'échange et à la compensation des données itinérantes. La fourniture de services de compensation de données GSM et de compensation financière doit suivre les normes mondiales définies par la GSMA. Ce point est également confirmé par l'enquête sur le marché.
- (25) Troisièmement, la partie notifiante soutient que la localisation géographique du client et du prestataire n'est pas pertinente car ce dernier peut fournir ses services depuis n'importe quel point de la planète. Elle estime que les établissements de compensation (mais également les prestataires chargés de la facturation) sont actifs dans le monde entier et que la localisation de leurs activités et celle de leurs clients importent peu pour la fourniture de ces services, ou pour la décision d'achat des ORM. De plus, elle suggère que, dans la mesure où de nombreux clients de services de compensation de données GSM et de services de compensation financière sont de grands opérateurs, tels que Vodafone, T-Mobile et Orange, les ORM proposent souvent leurs services sur une base plus large que le territoire national et peuvent négocier un contrat-cadre avec un seul établissement de compensation de données, avec des conditions applicables à ses filiales actives dans le monde entier, ou du moins dans certaines régions du monde, et peuvent obtenir, de ce fait, une remise sur un volume d'affaires et un modèle de tarification applicable à l'ensemble des opérations effectuées par cet établissement de compensation.
- (26) Elle affirme par conséquent que, d'un point de vue pratique, les services des établissements de compensation des données peuvent être fournis depuis n'importe quel lieu de la planète et que les clients de ces établissements utilisent ces services quelle que soit leur localisation géographique. Par exemple, la partie notifiante explique la manière dont Syniverse fournit ses services de compensation de données à l'ensemble de ses clients dans le monde, y compris tous ses clients dans l'EEE, depuis son siège de Tampa en Floride. Parmi les clients des services de compensation des données GSM tant de Syniverse que de l'activité cible de BSG figurent des ORM installés dans de nombreux pays de l'EEE et sur d'autres continents.
- (27) L'enquête sur le marché a en partie confirmé l'opinion de la partie notifiante selon laquelle le marché géographique pourrait être considéré comme mondial. En réponse à la question générale sur l'étendue du marché, la majorité des clients qui ont répondu à l'enquête a considéré que le marché de la compensation des données était mondial. Plusieurs personnes interrogées ont toutefois considéré que le marché devait se limiter à l'EEE¹⁵. Ce point de vue est également défendable, dans une certaine mesure, en ce sens que les activités sous-jacentes sont régies par un règlement¹⁶.

¹⁵ 30 participants ont indiqué que le marché géographique devait être le monde entier, 5 autres ont suggéré que le marché devait être l'EEE.

¹⁶ Règlement (CE) n° 717/2007 du Parlement européen et du Conseil du 27 juin 2007.

- (28) L'enquête sur le marché a également fourni certaines indications tendant à montrer que le marché pouvait être limité à l'EEE. Les appels d'offres des ORM sont émis à l'échelle mondiale. Toutefois, d'après l'enquête sur le marché, les pratiques sont telles que pour remporter un contrat de services dans l'EEE, il est recommandé au prestataire d'y avoir une présence. La moitié des personnes interrogées (dont d'importants clients ORM) accorde une grande importance à la proximité géographique, pour des raisons d'intégrité des données et de service après-vente. Certains clients souhaitent rencontrer régulièrement leurs prestataires de services et recherche un fournisseur partageant le même fuseau horaire, dans la mesure où la compensation des données est une fonction primordiale de leur activité. La raison en est simple: elle génère les recettes des services d'itinérance.
- (29) Actuellement, trois concurrents se disputent le marché de la compensation des données dans l'EEE: Mach, Syniverse et BSG. Tous disposent de plusieurs bureaux dans l'EEE. Ces fournisseurs sont également les seuls concurrents à avoir effectivement remporté des contrats dans l'EEE depuis 2003.
- (30) Néanmoins, l'enquête sur le marché a également montré que l'établissement d'une présence dans l'EEE n'exige que peu d'efforts. Lorsque Syniverse a décidé de soumissionner auprès des ORM de l'EEE en 2003, elle employait au départ [moins de 10 personnes]* dans l'EEE dans le cadre de sa force de vente locale. En 2004, la société a séduit des clients en France et au Luxembourg. Aujourd'hui, Syniverse compte [10-30]* salariés dans l'EEE, chargés à la fois de remporter de nouveaux contrats et de gérer les clients actuels, dont certains se trouvent aujourd'hui dans les pays nordiques¹⁷. Toutes les activités de compensation des données pour les clients de l'EEE sont toutefois gérées depuis le siège de Syniverse à Tampa, Floride, États-Unis d'Amérique. La partie notifiante soutient que les coûts induits par le maintien d'une présence dans l'EEE sont limités aux salaires et à la location des bureaux¹⁸.
- (31) Bien qu'une présence dans l'EEE puisse par conséquent représenter un avantage pour répondre aux besoins des clients de l'EEE, les coûts engendrés par l'ouverture d'un bureau dans l'EEE sont limités. Par ailleurs, comme l'explique l'un des concurrents, un tel bureau ne serait pas absolument nécessaire dans la mesure où le serveur de traitement des données peut, en tout état de cause, être géré depuis un lieu hors de l'EEE.
- (32) De surcroît, l'enquête sur le marché a montré que les questions liées à la fiabilité du traitement des données et à la protection des données sont d'une importance cruciale et que, du moins dans certains pays de l'EEE, une autorisation administrative pour le traitement des données en dehors des frontières d'un État membre ou des frontières de l'Union européenne serait obligatoire. Un opérateur a pour cette raison expliqué qu'il ne conclurait aucun contrat de services avec des établissements de compensation des données installés dans des régions du monde dont la stabilité ne semble pas garantie.

* Des parties de ce texte ont été adaptées de manière à ne pas divulguer des informations confidentielles; ces parties sont mises entre crochets et marquées d'un astérisque.

¹⁷ Courriel électronique envoyé par la partie notifiante à la Commission le 20 juillet 2007.

¹⁸ Courriel électronique envoyé par la partie notifiante à la Commission le 25 juin 2007.

Plusieurs ORM ayant répondu à l'enquête sur le marché ont souligné l'importance de voir leurs données soumises à la législation européenne sur la protection des données, conformément à la directive 95/46/CE du Parlement européen et du Conseil, du 24 octobre 1995, relative à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données¹⁹, ainsi qu'à la Directive 2002/58/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 juillet 2002 concernant le traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie privée dans le secteur des communications électroniques (directive vie privée et communications électroniques)²⁰. En outre, comme indiqué au considérant (13), les données transmises contiennent des informations personnelles sensibles.

- (33) Néanmoins, l'enquête sur le marché a également montré que les ORM doivent se préoccuper de la sécurité des données de la même manière que n'importe quelle autre société active dans d'autres secteurs et amenée à transférer des données personnelles en dehors de l'EEE. La question de la protection des données relève fondamentalement de la responsabilité des ORM. Pour se défaire de leur responsabilité lorsqu'ils font appel à des établissements de compensation des données, les ORM doivent s'assurer que ces derniers, qu'ils soient installés à l'intérieur ou hors de l'EEE, suivent les instructions qu'ils leur fixent (en tant que contrôleur des données), en intégrant à leurs accords des clauses contractuelles contraignantes pour ces établissements (qui agissent en tant que responsables du traitement des données)²¹. Les obligations qui incombent aux établissements chargés de la compensation des données lorsqu'ils traitent les données des ORM peuvent dès lors faire l'objet de sanctions contractuelles. En tout état de cause, la législation de l'Union européenne sur la protection des données ne fait pas obstacle au traitement des données des ORM de l'EEE ou de leurs clients installés en dehors de l'EEE. Ce fait est d'ores et déjà illustré par l'exemple de Syniverse qui ne traite les données de ses clients de l'EEE que via ses serveurs aux États-Unis d'Amérique. Lorsque les obligations légales sont remplies, la procédure d'autorisation administrative mise en place par certains États membres ne fait pas obstacle au traitement des données en dehors de l'EEE.
- (34) Par conséquent, on peut en conclure que les questions relatives à la protection des données ne sont pas un frein au traitement des données en dehors de l'EEE et ne sont dès lors pas une indication que le marché en cause se limite à l'EEE.
- (35) En tout état de cause, la définition exacte du marché géographique en cause peut être laissée ouverte en l'espèce, dès lors que l'opération envisagée n'entrave pas de manière significative une concurrence effective au sein du marché commun, même sur le marché géographique de l'EEE le plus étroit possible.

¹⁹ JO L 281 du 23.11.1995, p. 31. Directive modifiée en dernier lieu par le règlement (EC) n° 1882 (JO L 284 du 31.10.2003, p. 1).

²⁰ JO L 201 du 31.7.2002, p. 37.

²¹ Les articles 16 et 17 de la directive 95/46/CE précisent les exigences imposées au responsable du traitement (l'ORM) et au sous-traitant (l'établissement de compensation des données) en ce qui concerne la confidentialité et la sécurité des traitements de données personnelles telles que celles stockées et traitées pour le compte des ORM au cours des opérations de compensation des données.

V. APPRECIATION

A. Structure du marché

Les acteurs du marché

- (36) L'externalisation des services de compensation des données a commencé au début des années 1990, avec des sociétés comme DanNet, Mach et EDS GmbH (en coopération avec T-Mobile en Allemagne), spécialistes de cette activité. En 2000, EDS a également lancé un service de compensation des données aux États-Unis d'Amérique. Syniverse²² a commencé à exercer cette activité aux États-Unis d'Amérique en 1996. En 2004, le marché accueillait de nouveaux fournisseurs tels que Cibernet (spécialiste de la compensation financière et de la compensation des données aux États-Unis d'Amérique), United Clearing (spécialiste de la compensation financière au Royaume-Uni), Comfone (spécialiste de la compensation financière et de la compensation des données en Suisse), VeriSign (spécialiste de la compensation de données et, depuis 2006, de la compensation financière aux États-Unis d'Amérique), Emirates Data Clearing House («EDCH», spécialiste de la compensation des données et de la compensation financière à Dubaï) et ARCH (China Mobile, spécialiste de la compensation des données en Chine)²³.
- (37) À partir de 2004, les marchés ont enregistré un certain nombre d'acquisitions. En 2004, Syniverse a acquis EDS, spécialiste de la compensation des données aux États-Unis, tandis que Mach achetait DanNet. En 2005 et 2006, BSG a acquis respectivement EDS GmbH (spécialiste de la compensation des données) et United Clearing (spécialiste de la compensation financière) et, au début de 2007, Mach a acheté Cibernet. Au sein de l'EEE, trois spécialistes de la compensation des données fournissent actuellement leurs services aux ORM: Mach, BSG et Syniverse.
- (38) Le leader du marché, Mach, a son siège au Luxembourg et exerce l'activité de compensation des données depuis les années 1990. Mach possède plus de 400 clients dans ce secteur d'activité dans le monde entier. Les services sont assurés par ses 700 salariés, depuis des bureaux aux États-Unis d'Amérique, en Amérique du Sud, en Inde, à Dubaï, à Singapour, à Hong Kong et six autres bureaux en Europe (notamment à Moscou et à Londres)²⁴.
- (39) Comme indiqué dans la description de la concentration au considérant (4), BSG est née en 2003 de la concentration de plusieurs sociétés par le fonds d'investissement privé ABRY Partners. En juin 2005, elle a été introduite à la bourse de Londres. BSG

²² Jusqu'en 2004, Syniverse exerçait son activité sous le nom de Telecommunications Services Inc. («TSI»). TSI était une filiale à 100 % de Verizon Information Services, Inc.

²³ Il est intéressant de constater que la plupart des établissements de compensation des données actuellement présents sur le marché ont débuté leurs activités dans le cadre d'un ORM. La société connue sous le nom de «Syniverse» a débuté au sein de Verizon, VeriSign, au sein de Cingular, DanNet au sein de TDC, BSG au sein de Deutsche Telekom, EDCH au sein d'Etisalat, ARCH au sein de China Mobile et Mach au sein de Millicom.

²⁴ www.mach.com

décrit sa croissance à la fois organique et au travers d'acquisitions²⁵. Aujourd'hui, la société compte environ [...] salariés et fournit des services de compensation des données à [plus de 100] clients à travers le monde, dont T-Mobile, [...], [...], [...], O2 (Irlande, Royaume-Uni, Allemagne), [...] et Cable & Wireless. Grâce à l'acquisition des services de compensation des données d'EDS et des services de compensation financière d'United Clearing, la société a pris pied sur le marché américain en 2006 au prix d'un investissement de [...], avec un effectif réduit de [0 - 10] personnes chargées des ventes et de l'administration et des locaux [...]. Elle accordait aussi des licences à [...], administrée depuis [l'extérieur des États-Unis]²⁶, afin d'être présente sur le marché en tant que centre de compensation des données aux États-Unis d'Amérique. D'après la partie notifiante, les [...] plus gros clients de BSG représentent environ [...] % de ses services de compensation de données GSM et environ [...] % de son chiffre d'affaires dans l'EEE pour cette activité provient d'ORM appartenant à de grands groupes.

- (40) Syniverse se décrit comme un fournisseur mondial de services technologiques destinés aux sociétés de communications sans fil. La société est cotée à la bourse de New York. Ses activités de compensation de données ont débuté avec des clients aux États-Unis d'Amérique et sont assurées aujourd'hui auprès de Cingular Wireless, Dobson Communications, Centennial Cellular et Rural Cellular. Syniverse a lancé une activité de compensation de données pour la première fois dans l'EEE en 2003, avec ce qu'elle qualifie d'«investissement modique». Son premier client a été la Société Française de Radiotéléphone («SFR»), en France. En 2005, elle a remporté un contrat-cadre pour des prestations de services auprès des filiales de Vodafone dans l'EEE. Chaque filiale de Vodafone peut bénéficier du contrat sur la base des conditions négociées avec le groupe Vodafone. La liste des clients de Syniverse dans l'EEE comprend désormais TeliaSonera en Suède, Telia au Danemark, Voxmobile et LuxGSM au Luxembourg. Aujourd'hui, les trois plus gros groupes clients de Syniverse dans l'EEE ([...], [...] et [...]) représentent plus de [80-95] % de son chiffre d'affaires dans l'activité de compensation des données GSM dans l'EEE.
- (41) La société suisse Comfone est un autre opérateur qui gérait autrefois une activité directe de compensation de données dans l'EEE. Comfone vend à des ORM du monde entier des services et des formations dans le domaine des technologies mobiles, dont, à partir de 1998, ses propres solutions de compensation de données et de compensation financière. En 2003, elle a cessé la commercialisation de ses produits de compensation des données pour devenir revendeur des services de compensation de BSG. Actuellement, Comfone est un revendeur des services de compensation de données et de compensation financière de BSG, activité pour laquelle elle perçoit un intéressement. L'enquête a montré que Comfone est un concurrent crédible sur le marché de la compensation des données et de la compensation financière. La Commission considère que Comfone serait susceptible de revenir sur le marché de compensation des données GSM dans un proche avenir.

²⁵ Annexes 10, 11, formulaire CO.

²⁶ Section 1 de la réponse de la partie notifiante à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations («décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c)») reçue le 1^{er} août 2007.

- (42) Emirates data Clearing House («EDCH») a été créée en 1994 au sein d'Etisalat, la société de télécommunications des Émirats arabes unis. Si elle concentre ses activités au Moyen-Orient, EDCH tente de les étendre à d'autres régions du monde (à l'Extrême-Orient et à Afrique) et possède actuellement plus de [...] clients. Bien qu'EDCH n'y soit pas présente, elle a participé à des appels d'offres dans l'EEE et semble avoir la motivation et la volonté nécessaires pour entrer sur le marché de l'EEE. La Commission considère qu'EDCH peut être incitée à entrer sur le marché de l'EEE.
- (43) VeriSign est une société anonyme ayant son siège aux États-Unis d'Amérique (cotée au NASDAQ) qui propose une large gamme de services internet et de télécommunications. VeriSign exploite les systèmes qui gèrent les noms de domaine en .com et en .net, et traite chaque jour quelque 31 milliards de requêtes de sites internet et d'adresses de courrier électronique. La société affirme administrer les plus grands réseaux de signalisation de télécommunications du monde²⁷, à la base des services d'itinérance cellulaire, de messages textuels²⁸ et de messages multimédias. VeriSign est probablement plus connue pour ses services d'authentification numérique et ses services de sécurité pour les transactions de détail sur internet²⁹. La société fournit également aux ORM des services de détection d'activité frauduleuse et de compensation de données GSM aux États-Unis d'Amérique. Pour l'heure, elle ne fournit pas encore de services de compensation de données dans l'EEE. Toutefois, elle commercialise auprès de ses clients des services connexes, via ses bureaux dans l'EEE³⁰. Sur la base de l'enquête sur le marché, la Commission a considéré que VeriSign pourrait être incitée à prendre pied sur le marché de l'EEE, notamment si elle était soutenue par un ORM. Sur le segment de la compensation de données, VeriSign possède près de [...] clients en Amérique. VeriSign possède de nombreux clients pour ses services SS7 dans le monde entier et achemine les messages SMS et MMS de clients installés dans l'EEE³¹.
- (44) La société Advanced Roaming Clearing House («ARCH»), filiale de China Mobile, est un autre opérateur fournissant des services de compensation des données. Elle possède des bureaux à Hong Kong et à Shenzhen, en République populaire de Chine. ARCH fournit ses services aux plus grands ORM du monde, China Mobile et d'autres ORM. Elle n'est pas présente dans l'EEE et, bien que, lors de l'enquête sur le marché, certains clients l'aient considérée comme un concurrent crédible, la Commission a estimé qu'il était peu probable qu'ARCH entre très prochainement sur le marché de compensation des données de l'EEE.

Les parts de marché

²⁷ VeriSign fournit les services SS7, qui sont un protocole de signalisation utilisé pour l'émission des appels téléphoniques.

²⁸ VeriSign achemine chaque jour 200 millions de messages SMS.

²⁹ VeriSign affirme assurer le suivi de 300 millions de transactions internet de détail chaque jour.

³⁰ VeriSign dispose de bureaux au Danemark, en France, en Allemagne, en Italie, en Norvège, en Suède, en Espagne, en Suisse et au Royaume-Uni.

³¹ Estimations reçues de la partie notifiante le 24 octobre 2007.

- (45) Le point de chevauchement des activités de Syniverse et BSG concerne la fourniture de services de compensation des données GSM itinérantes. La partie notifiante a fourni des estimations des parts de marché mondiales (tableau 1) d'une part, et de l'UE (tableau 2), d'autre part.

Tableau 1: Marché mondial des services de compensation de données GSM itinérantes						
Concurrent	2006		2005		2004	
	Part de marché	Valeur estimée (millions d'€)	Part de marché	Valeur estimée (millions d'€)	Part de marché	Valeur estimée (millions d'€)
Mach	[50-60]*%	€[...]*	[45-55]*%	€[...]*	[50-60]*%	€[...]*
Syniverse	[15-25]*%	€[...]*	[10-20]*%	€[...]*	[10-20]*%	€[...]*
BSG	[10-20]*%	€[...]*	[15-25]*%	€[...]*	[20-30]*%	€[...]*
EDCH	[0-10]*%	€[...]*	[0-10]*%	€[...]*	[0-10]*%	€[...]*
VeriSign	[0-10]*%	€[...]*	[0-10]*%	€[...]*	[0-10]*%	€[...]*
Cibernet (aujourd'hui Mach)	[0-10]*%	€[...]*	[0-10]*%	€[...]*	[0-10]*%	€[...]*

Source: Estimations de la partie notifiante

- (46) Sur le plan mondial, Mach demeurerait le leader incontesté du marché, même après l'opération envisagée, notamment si l'on prend en compte le rachat de Cibernet par Mach en mars dernier, conduisant à une part de marché de [50-60]*% pour l'année 2006. Syniverse et BSG, respectivement deuxième et troisième acteurs sur le marché, prendraient la deuxième place avec une part totale de [30-40]*% pour l'année 2006. Il convient de noter que Syniverse a doublé sa part de marché entre 2004 et 2006 et presque triplé son chiffre d'affaires, tandis que la part de BSG a reculé de [20-30]*% à [10-20]*% au cours de la même période. VeriSign a également doublé sa part de marché au cours de la même période, mais partait d'un niveau beaucoup plus bas. La partie notifiante n'a pas été en mesure d'estimer la part de marché d'ARCH, spécialiste chinois de la compensation des données, même si elle a indiqué qu'il fournit ses services aux plus importants ORM chinois.
- (47) Le marché total a enregistré une croissance d'environ 18 % entre 2004 et 2006, passant de 123,3 millions à 146,1 millions d'euros. Dans un marché mondial, même si l'opération envisagée conduirait au regroupement des numéros deux et trois du marché, les clients auraient toujours la possibilité, en règle générale, de s'adresser à d'autres acteurs mondiaux tels qu'EDCH, ARCH et, bien entendu, Mach.

Tableau 2: Marché de l'UE des services de compensation de données GSM itinérantes

Concurrent	2006		2005		2004	
	Part de marché	Valeur estimée (millions d'€)	Part de marché	Valeur estimée (millions d'€)	Part de marché	Valeur estimée (millions d'€)
Mach	[55-65]*%	€[...]*	[50-60]*%	€[...]*	[50-60]*%	€[...]*
BSG	[30-40]*%	€[...]*	[40-50]*%	€[...]*	[40-50]*%	€[...]*
Syniverse	[10-20]*%	€[...]*	[0-10]*%	€[...]*	[0-10]*%	€[...]*

Source: Estimations de la partie notifiante, formulaire CO, annexe 13.

- (48) Au sein du marché de l'EEE, Mach demeurerait en tout état de cause le leader du secteur de la compensation des données après la concentration envisagée, avec une part de marché de [55-65]*%. La concentration de BSG et de Syniverse (actuellement deuxième et troisième acteurs du marché) leur donnerait un poids proche du premier acteur, avec une part totale de [35-45]*%. La concentration réduirait le nombre de concurrents de trois à deux sur le marché des services de compensation des données GSM itinérantes dans l'EEE. Tandis que la part de marché de Syniverse passait de [0-10]*% à [5-15]*% entre 2004 et 2006, celle de BSG diminuait dans les mêmes proportions (entre 2005 et 2006) et celle de Mach restait stable. Néanmoins, le chiffre d'affaires généré par Syniverse sur ce marché est resté limité à [moins de 7,5]* millions d'euros en 2006.
- (49) Le marché de l'EEE a augmenté au total d'environ 10 % entre 2004 et 2006, passant de 38,5 millions à 42,2 millions d'euros.

Le rôle de la GSMA et des établissements de compensation des données

- (50) Un client du marché des services de compensation des données GSM est un opérateur de réseau mobile quelconque (de petite ou de grande taille) qui a conclu des accords d'itinérance avec d'autres opérateurs de réseau mobile. Comme indiqué dans la note de bas de page 9, l'association GSM³² compte plus de 700 membres ORM et plus de 200 membres associés dans 218 pays³³. Les ORM doivent conclure des accords bilatéraux d'itinérance avec d'autres opérateurs car leurs abonnés voyagent et emportent leurs téléphones portables avec eux. Les accords d'itinérance portent, notamment, sur les frais d'itinérance facturés aux abonnés lorsqu'ils utilisent le réseau d'un ORM hôte. Lorsqu'un abonné en déplacement utilise son téléphone portable sur le réseau hôte (par exemple dans un autre pays),

³² D'après l'association GSM, source: www.gsmworld.com.

³³ Seuls les opérateurs de réseau mobile titulaires d'une licence 2G ou 3GSM peuvent être membres de plein droit. L'adhésion comme membre associé de l'association est ouverte aux fournisseurs de «plateformes technologiques GSM». Ce sont notamment les fournisseurs d'applications GSM, de systèmes de facturation GSM, les établissements spécialisés dans la compensation de données et la compensation financière, les fournisseurs d'infrastructures, de systèmes de sécurité, de signalisation ou de cartes SIM. Chaque membre de plein droit se voit attribuer certain nombre de voix, qui lui permettent de participer au processus décisionnel de l'association. Les membres associés n'ont pas le droit de vote.

les informations liées aux appels sont enregistrées (sous forme de RDA) et envoyées à l'opérateur réseau domestique qui facture ensuite l'abonné en déplacement³⁴. Néanmoins, pour établir la facture relative aux appels passés depuis l'étranger, l'opérateur domestique doit recevoir toutes les données RDA de tous les réseaux à partir desquels ses abonnés ont eu recours à des services d'itinérance, et doit appliquer ensuite le bon tarif d'itinérance. De même, l'opérateur réseau domestique est tenu de s'acquitter d'une tâche réciproque (conformément au contrat bilatéral d'itinérance) en adressant aux autres ORM les RDA générés sur son réseau par les abonnés en déplacement. Cette opération est, en substance, désignée «processus de compensation des données».

- (51) Les accords d'itinérance sont des contrats standard et l'ensemble du processus d'itinérance GSM est normalisé par la GSMA³⁵. Dès lors, les normes et les protocoles d'échange des données itinérantes sont définis par la GSMA. Compte tenu du grand nombre d'ORM dont les abonnés sont souvent en déplacement, l'itinérance ne serait pas possible si ces opérateurs n'étaient pas tenus de suivre une procédure standardisée d'échange de fichiers itinérants. La compensation des données et l'échange des fichiers de données constituent par conséquent un service standardisé. Le format des données utilisé pour l'échange des registres d'itinérance est également standardisé par la GSMA. Avec le temps, ces formats évoluent pour refléter les avancées technologiques et, lorsque des changements ont lieu, ceux-ci sont coordonnés par la GSMA. Pour tenir compte des changements les plus récents, tous les établissements de compensation de données GSM doivent supporter les coûts induits par l'intégration des évolutions dans leurs systèmes, quel que soit le nombre d'ORM clients³⁶. Dans le cadre de leur accord d'itinérance, les ORM sont tenus de s'échanger les données itinérantes sous forme de fichiers PTC. Toutefois, plutôt que de formater et de s'échanger les fichiers PTC (et, en pratique, plusieurs ORM agissent de la sorte), la plupart des ORM utilisent les services d'établissements chargés de la compensation des données.
- (52) Ces sociétés échangent les données itinérantes avec d'autres établissements de compensation des données, sans aucune restriction et sans qu'il soit nécessaire de conclure des contrats bilatéraux. Si un ORM demande à un nouvel établissement de compensation des données de mener à bien cette fonction en son nom, (ou si un ORM décide d'assurer lui-même ses propres services de compensation de données), les autres établissements de compensation des données sont tenus, conformément aux contrats conclus avec leurs clients ORM, de procéder à l'échange des données avec ce nouvel établissement (ou avec tout ORM assurant seul cette fonction), sans accord préalable ni restriction. Par conséquent, tout nouveau concurrent n'aurait pas besoin de la coopération d'autres établissements de compensation des données pour pénétrer le marché, mais pourrait uniquement faire valoir sa relation contractuelle avec son client ORM.

Les clients sur le marché

³⁴ Le processus est similaire pour les messages SMS.

³⁵ Section 6, formulaire CO.

³⁶ Section 9.2, formulaire CO.

- (53) Les parties à l'opération soulignent ce qu'elles décrivent comme une tendance à la consolidation du secteur de la téléphonie mobile. En conséquence, leurs clients, selon elles, ont une taille de plus en plus importante³⁷. Syniverse et BSG relèvent que plus de 90 % de leur chiffre d'affaires proviennent d'ORM qui font partie de groupes plus importants³⁸. L'enquête sur le marché a confirmé les affirmations de la partie notifiante selon lesquelles de plus en plus d'ORM lancent des appels d'offres cumulés, pour le compte de leurs différentes filiales, afin d'obtenir des tarifs plus bas pour leurs besoins de compensation de données. De tels appels d'offres de groupe ont notamment été émis par Vodafone, T-Mobile, d'Orange, Hutchison 3G, le groupe Telia Sonera, le groupe Mobilkom, VimpelCom et le groupe Orascom³⁹. Cette situation conduit les sociétés mères de groupes et l'établissement de compensation des données retenu à conclure un contrat-cadre aux termes duquel les filiales de différents pays bénéficient des mêmes conditions. À mesure de l'augmentation des opérations de compensation des données, les remises offertes suivent une courbe similaire. De même, la partie notifiante relève que cette situation entraîne une hausse nette du nombre d'acheteurs en position de force pour négocier les contrats de services tels que la compensation de données.

La prise en charge en interne des services de compensation

- (54) Un ORM pourrait parfaitement établir une liaison d'échange de données avec chaque opérateur de téléphonie mobile étranger que ses abonnés sont susceptibles d'utiliser sur un mode itinérant. Avec plus de 700 ORM membres de plein droit de la GSMA, le nombre d'opérations d'échange de données pourrait devenir incommensurable. Toutefois, certains ORM, comme Telefonica, Swisscom Mobile et Jersey Airtel, continuent à assurer eux-mêmes leurs services de compensation. La partie notifiante relève que cette pratique est une réelle solution pour les ORM et que cela montre que les ORM disposent effectivement des compétences et du savoir-faire nécessaires pour renoncer à l'externalisation de leurs services de compensation au profit d'un traitement en interne.
- (55) Toutefois, cette affirmation n'a pas été confirmée par l'enquête sur le marché. Premièrement, l'enquête a établi qu'il n'y avait pas d'exemples récents d'un ORM renonçant à l'externalisation au profit d'une prise en charge interne de la compensation des données; en revanche, plusieurs ORM ont cessé d'assurer cette fonction en interne pour la confier à un établissement de compensation des données. Par exemple Vodafone qui, d'après les parties, assurait partiellement ses propres services de compensation, a conclu un contrat-cadre avec Syniverse en 2005. Deuxièmement, les ORM qui ont répondu à l'enquête de la Commission ont également indiqué que la prise en charge en interne de la compensation des données n'était pas à leurs yeux une solution réaliste. Tout en la considérant comme techniquement possible, ils ont estimé qu'elle était commercialement

³⁷ Les preuves de cette consolidation sont présentées et discutées aux considérants (99) et (100), dans la section consacrée à la puissance d'achat compensatrice.

³⁸ Section 4.9 de la réponse de la partie notifiante à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), reçue le 1^{er} août 2007.

³⁹ Section 4.11 de la réponse de la partie notifiante à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), reçue le 1^{er} août 2007.

dépourvue d'intérêt. Ils ont souligné que seule une augmentation des prix supérieure à 5-10 % pourrait rendre cette prise en charge interne intéressante. Par conséquent, la prise en charge interne ne semble pas exercer de contrainte concurrentielle sur la fourniture des services de compensation de données par des établissements spécialisés.

La procédure de passation des marchés

- (56) Les services de compensation des données sont attribués par des ORM à la suite d'une procédure d'appels d'offres ou d'enchères. Les négociations ont souvent lieu par courrier électronique. L'enquête sur le marché a montré que la procédure d'enchères est concurrentielle et se caractérise également par une absence de transparence des prix. Toutes les personnes ayant répondu au questionnaire destiné aux clients, à l'exception d'une seule, ont indiqué que les soumissionnaires ne connaissaient pas les prix proposés par leurs concurrents lors de la phase d'enchères précédente. La plupart des personnes interrogées ont précisé qu'elles négociaient avec le fournisseur déjà établi avant de lancer un appel d'offres et qu'une fois émis, celui-ci comprenait généralement plusieurs phases d'enchères. De plus, les parties soulignent la complexité croissante des procédures d'appel d'offres. Ainsi, au cours d'une de ces procédures, les soumissionnaires ont été invités à participer à des enchères «aveugles en ligne», au cours desquelles les établissements de compensation n'avaient pas connaissance des prix proposés par leurs concurrents et ne voyaient que leur position par rapport aux autres concurrents⁴⁰.
- (57) D'après les données fournies par la partie notifiante, trente-cinq appels d'offres ont eu lieu dans l'EEE entre 2004 et 2006, soit un peu moins d'un par mois. Le volume des contrats proposés varie sensiblement: les contrats les plus petits concernent quelques centaines de milliers d'opérations d'itinérance internationale par mois, alors que les plus gros contrats dépassent la centaine de millions d'opérations du même type par mois.
- (58) Si l'enquête sur le marché a établi que certains contrats sont conclus pour une durée maximale de cinq ans, les contrats pour les services de compensation de données ont plus couramment une durée de deux à trois ans. La partie notifiante décrit les contrats de compensation des données comme «forfaitaires», en ce sens qu'ils sont peu fréquents et peuvent générer un chiffre d'affaires considérable, dans la mesure où d'importants ORM peuvent représenter une part significative du chiffre d'affaires annuel total d'un établissement de compensation des données⁴¹.

Les prix sur le marché

- (59) Les prix dépendent généralement du nombre d'opérations d'itinérance traitées. D'importantes recettes peuvent également résulter de la fourniture d'autres

⁴⁰ Section 8.7 g) du formulaire CO.

⁴¹ Annexe I de la réponse de la partie notifiante à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), reçue le 1^{er} août 2007.

services. Toutefois, la concentration des ORM a entraîné selon la partie notifiante une spirale historique à la baisse des prix des services de compensation de données, et par conséquent leur standardisation. Cette pression à la baisse des prix, selon elles, est une caractéristique du marché ces dernières années. Cette tendance a été confirmée par l'enquête sur le marché. En effet, les ORM ont indiqué de manière quasi-unanime, au cours de l'enquête, que les prix avaient baissé au cours des trois dernières années⁴². De surcroît, les ORM qui ont fourni des estimations des baisses de prix ont indiqué que ceux-ci avaient diminué de 30 à 50 %. Ces chiffres correspondent globalement à l'analyse par la Commission des données relatives aux prix fournies par les différents établissements de compensation de données⁴³.

La capacité

- (60) L'enquête sur le marché a révélé que les coûts d'augmentation de capacités ne sont pas significatifs. Le traitement d'un volume supplémentaire d'opérations confié par un nouveau client ORM dépend peu du nombre total de ses abonnés, mais est davantage lié au nombre de ses abonnés itinérants. Un ORM couvrant une destination de vacances enregistrera probablement un plus grand nombre d'abonnés itinérants et sera par conséquent sensible aux variations saisonnières. Pour cette raison, les établissements de compensation des données doivent d'emblée être capables d'absorber une hausse de volume résultant de l'itinérance saisonnière. En raison de la nature des services de compensation des données et de la grande disponibilité des matériels nécessaire pour traiter les volumes supplémentaires, les coûts marginaux liés à la prise en charge de nouveaux clients sont relativement bas, et, de ce fait, tout revenu provenant d'un client supplémentaire constituerait, dans une large mesure, un bénéfice pour l'attributaire du marché⁴⁴.
- (61) La compensation des données implique que des registres PTC soient remis au prestataire par transfert électronique de données («TED»). Ces registres sont ensuite traités par lots de grande taille. Ce traitement, par définition, n'est pas une application en ligne et en temps réel, devant tenir compte de l'interaction humaine et d'un temps de réponse instantané. Il peut être programmé pour être réalisé par les ordinateurs pendant les périodes creuses. Les établissements de compensation de données traitent en réalité plusieurs milliards d'opérations par mois. Si une certaine personnalisation initiale est requise pour répondre aux besoins d'un nouveau client, le logiciel qui traite effectivement les registres PTC est conçu pour être évolutif⁴⁵ et, en règle générale, ne nécessite aucune modification pour prendre en charge un volume d'activité supplémentaire. En cas de nécessité d'une

⁴² 24 clients sur 27 ont indiqué que les prix avaient baissé au cours des trois dernières années, alors que seuls 3 clients ont considéré que les prix étaient restés stables. Aucun n'a observé une hausse des prix au cours de cette période.

⁴³ Une analyse des données sur les prix fournies par les concurrents montre qu'en janvier 2007, les prix des services de compensation de données avaient baissé de plus de 30 % par rapport à ceux de janvier 2004.

⁴⁴ Section 7.3 iv) de la réponse de la partie notifiante à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), reçue le 1^{er} août 2007.

⁴⁵ Le terme «évolutif» dans le secteur informatique signifie apte à traiter de faibles ou d'importants volumes de données, sans aucune modification.

puissance de traitement supplémentaire, il est possible d'ajouter rapidement du matériel, sous la forme d'un serveur ou d'un gros système, ce matériel étant disponible dans le commerce.

Les avancées technologiques sur le marché

- (62) L'enquête a montré que les marchés concernés enregistrent une évolution technologique rapide. À ce titre, on relève actuellement plusieurs avancées techniques. Au cours des prochaines années, le marché des services de compensation de données pourrait bien être différent en termes de services fournis et même en termes d'acteurs. Les avancées technologiques actuelles, encouragées par la GSMA, concernent l'«échange de données itinérantes en quasi temps réel» (technologie «NRTRDE») et le «concept de plate-forme» (dans le cadre du «projet de connectivité ouverte»).

La technologie NRTRDE

- (63) Les opérateurs GSM ont observé⁴⁶ une hausse significative de la fraude à l'itinérance internationale depuis 2004, entraînant des pertes considérables pour les ORM. La prévention et la détection précoce de la fraude exigent un échange rapide d'informations entre les ORM et l'utilisation intensive des plus récents outils d'analyse d'informations liées aux abonnés, afin de déceler les modèles de comportement frauduleux. Actuellement, les opérateurs GSM utilisent des rapports d'utilisation élevée («RUE») pour identifier les modèles d'utilisation massive susceptibles d'indiquer une utilisation frauduleuse. Ces rapports peuvent être générés dans le cadre de l'activité normale de compensation des données, et un délai maximal de trente-six heures peut par conséquent être nécessaire pour leur production. Pendant ce temps, les ORM peuvent avoir à déplorer des pertes financières substantielles.
- (64) En avril 2006, le comité de direction exécutif de la GSMA a approuvé les propositions émanant de son groupe de travail de lutte antifraude («GTLA») et du groupe pour la facturation, la comptabilité et l'itinérance («GFCI»), qui ont conclu que les procédures actuelles de prévention de la fraude itinérante étaient inappropriées. Le comité de direction exécutif a soutenu les propositions du GTLA et du GFCI visant à remplacer la procédure actuelle de prévention de la fraude à l'itinérance (c'est-à-dire la procédure RUE) par la technologie NRTRDE. La GSMA a donc retenu la technologie NRTRDE comme standard d'échange d'informations pour tous les opérateurs GSM. La technologie NRTRDE est une spécification⁴⁷ des normes techniques et commerciales qui permettent aux ORM de réduire l'échange des registres d'appels itinérants à un délai maximal de quatre

⁴⁶ Lors d'un forum de la GSMA en janvier 2006, 37 opérateurs ont répondu à une enquête de la GSMA et ont fait état de pertes cumulées, résultant de la fraude à l'itinérance internationale, d'environ 17,5 millions d'euros entre janvier 2004 et décembre 2005. Le rapport indique que certains opérateurs étaient réticents à l'idée de divulguer les pertes liées à la fraude et les estimations communiquées ne représenteraient qu'une part de l'impact total de la fraude à l'itinérance internationale dans le secteur des télécommunications mobiles.

⁴⁷ Spécification GSMA TD.35.

heures. Cette norme doit être appliquée par les membres de la GSMA. Sa date de mise en œuvre est actuellement fixée à octobre 2008.

- (65) L'enquête sur le marché a révélé que la technologie NRTRDE pourrait être un premier pas vers un modèle de «compensation des données directe et en temps réel». En d'autres termes, en utilisant cette nouvelle spécification, le réseau hôte devra échanger les données d'utilisation d'un abonné aux services GSM itinérants directement avec le réseau domestique. Cette opération devra être réalisée le plus rapidement possible, sans recourir au cycle intermédiaire de compensation des données⁴⁸. La technologie NRTRDE impose l'envoi au réseau domestique des RDA relatifs aux données d'utilisation itinérante dans un délai de quatre heures. Selon la partie notifiante, il ne serait pas extrêmement compliqué pour un fournisseur utilisant la technologie NRTRDE d'ajouter des informations sur les tarifs interopérateurs à ces registres d'utilisation en temps réel et ensuite de les transmettre instantanément au même titre que les autres composantes des registres PTC⁴⁹. Ces registres PTC pourraient ensuite être communiqués directement à l'opérateur domestique, éliminant ainsi la nécessité de faire appel à un intermédiaire, à savoir l'établissement chargé de la compensation des données.
- (66) Plusieurs éditeurs de logiciels spécialisés dans la prévention de la fraude et dans ce que les professionnels du secteur qualifient d'«assurance du chiffre d'affaires» proposent déjà une solution NRTRDE. Ces fournisseurs sont des membres associés de la GSMA. En outre, les établissements de compensation des données ont déjà développé des solutions NRTRDE ou ont noué des partenariats avec des éditeurs de logiciels pour vendre des produits NRTRDE qui remplaceront les RUE qu'ils produisaient eux-mêmes précédemment.
- (67) Par conséquent, la recommandation de la GSMA en faveur d'une mise en œuvre de la technologie NRTRDE peut fournir l'occasion aux éditeurs de logiciels de facturation de pénétrer le marché actuel des prestataires de services de compensation des données⁵⁰. Syniverse, Fair Isaac (États-Unis d'Amérique), Optel (Allemagne), Bassett labs (Suède), InfoBrain (Suisse), AllRound (Hongrie⁵¹), StarHome (Israël), EDCH, VeriSign, BSG et Mach ont déjà annoncé qu'elles disposaient d'un produit NRTRDE. DataNet, le produit NRTRDE de Syniverse, devrait être commercialisé avant la fin de l'année 2007.

Le projet de connectivité ouverte

⁴⁸ La technologie NRTRDE vise à réduire à moins de quatre heures le délai actuel de trente-six heures nécessaire pour l'échange des données entre les partenaires de services d'itinérance. La GSMA recommande une mise en œuvre de cette technologie par ses membres avant octobre 2008.

⁴⁹ La spécification NRTRDE prend en charge l'inclusion des données relatives aux tarifs des services d'itinérance.

⁵⁰ La spécification EDIQTR n'impose pas l'échange des données tarifaires.

⁵¹ AllRound a annoncé, en août 2007, la commercialisation d'une suite d'outils logiciels NRTRDE, en complément de ReallXS, sa gamme de produits NRTRDE. Voir le site www.allround.eu.

- (68) Le «projet de connectivité ouverte» permettra à des «plates-formes» de coordonner la compensation des données de différents ORM. Il évite ainsi d'avoir à conclure un contrat avec chacun des quelque 700 ORM. Il offre notamment la possibilité de conclure un accord unique avec une plate-forme, au lieu d'un accord de services d'itinérance avec chaque ORM. La première phase consiste à développer une solution de plate-forme de connectivité SMS ouverte⁵². Il convient, dans une deuxième phase, de disposer d'une solution d'itinérance à connectivité ouverte avec un objectif de déploiement en 2008. Les participants aux essais de connectivité ouverte ayant annoncé leur intention de commercialiser des systèmes à connectivité ouverte sont, à ce jour, Mach, VeriSign, Syniverse, Sybase 365, TynTec, Clickatel, CITIC, Aicent et Comfone. Plusieurs ORM et de nombreux prestataires de services participent au projet d'itinérance à connectivité ouverte. Ce projet pourrait bien modifier le marché de la compensation de données, et même permettre à des sociétés actives sur des marchés adjacents d'y faire leur entrée.

B. Effets unilatéraux

- (69) La concentration proposée n'entravera pas de manière significative la concurrence effective sur le marché, notamment en ce qui concerne les hausses de prix unilatérales. L'analyse suivante a été réalisée sur la base du marché de l'EEE, considéré comme l'étendue géographique la plus étroite possible pour ce marché. Toutefois, cette conclusion aurait une valeur probante encore plus forte si le marché considéré était mondial. Dans un tel marché mondial, les parts d'une entité combinant Syniverse et BSG seraient plus faibles que sur le marché de l'EEE, et VeriSign, EDCH et ARCH seraient actives sur ce marché, en plus de Mach, BSG et Syniverse qui sont actuellement les seuls acteurs sur le marché de l'EEE. Même si, dans un marché mondial, BSG et Syniverse devaient être considérées comme des concurrents proches dans la mesure où toutes deux sont présentes dans l'EEE, les conclusions seraient encore plus pertinentes que si l'on envisage d'emblée le marché comme se limitant à l'EEE.
- (70) En effet, l'analyse des données d'enchères et de changement de prestataires montre que Syniverse et BSG n'exercent l'une sur l'autre aucune contrainte concurrentielle particulière et que Mach exerce une contrainte concurrentielle plus forte tant sur BSG que sur Syniverse. En outre, les caractéristiques du marché de la compensation de données incitent fortement les fournisseurs à se livrer une rude concurrence pour remporter chaque contrat en phase de renouvellement.
- (71) Malgré l'importance des parts du marché détenues par l'entité issue de la concentration, les fournisseurs actuels et potentiels conserveront la capacité et un intérêt à faire leur entrée sur le marché de la compensation des données de l'EEE en cas de hausse des prix. Une telle situation devrait empêcher l'entité issue de la concentration de modifier unilatéralement les conditions de concurrence. En outre,

⁵² La GSMA décrit la plate-forme SMS comme suit: «La plate-forme SMS permet aux opérateurs d'échanger des SMS avec d'autres opérateurs connectés à la même plate-forme ou avec des plates-formes interconnectées, dans le cadre d'un accord multilatéral unique. C'est beaucoup plus simple et rapide que de devoir gérer un contrat bilatéral pour les SMS conclu avec chaque partenaire SMS. Avec cette nouvelle approche, les opérateurs peuvent facilement étendre leur gamme de services SMS, tout en bénéficiant de gains opérationnels et financiers». Source: www.gsmworld.com

au cours des prochaines années, le marché pourrait évoluer différemment en termes d'acteurs et de services, en raison des avancées technologiques que connaît actuellement le marché de la compensation de données.

Syniverse et BSG n'ont exercé l'une sur l'autre aucune contrainte concurrentielle significative

- (72) Cette section analyse les données d'enchères et de changement de prestataire fournies par la partie notifiante et par les clients afin de déterminer si Syniverse et BSG ont exercé, l'une sur l'autre, une contrainte concurrentielle particulière et si par conséquent la concentration envisagée est susceptible d'entraîner une hausse des prix unilatérale. L'analyse met l'accent sur la participation des établissements de compensation des données dans les appels d'offres et sur les données de classement fournies par les clients. En outre, elle étudie les offres de prix et le comportement des ORM en ce qui concerne les changements de prestataire, en particulier entre Syniverse et BSG et réciproquement⁵³.
- (73) Cette analyse a été réalisée sur deux ensembles de données différents: le premier ensemble de données repose sur les informations fournies par les clients, le second sur les informations reçues principalement des parties.

La participation aux appels d'offres

- (74) Les données fournies par la partie notifiante et par les clients sur la participation aux appels d'offres indiquent que BSG et Syniverse ont toutes deux affronté une forte concurrence de la part de Mach. L'analyse des données d'enchères, recueillies lors de l'enquête sur le marché, a montré que BSG et Syniverse n'étaient jamais les deux seuls soumissionnaires lors des appels d'offres. De fait, dans tous les cas où seuls deux établissements de compensation participaient à l'appel d'offres, il s'agissait soit de BSG et de Mach⁵⁴ soit de Mach et de Syniverse⁵⁵. Par conséquent, dans près de la moitié des cas, les ORM ont considéré que la procédure d'appel d'offres était suffisamment concurrentielle avec deux soumissionnaires, à savoir Mach et BSG ou Mach et Syniverse.

⁵³ Ces deux ensembles de données contiennent des informations sur les appels d'offres, passés par les ORM, pour des services de compensation des données, intervenus dans l'EEE depuis 2003. Pour chaque question traitée (participation aux appels d'offres, classement, analyse des offres de prix, données relatives au changement de prestataire), l'analyse a d'abord porté sur les données fournies par les clients. Toutefois, la plupart des réponses provient de clients de BSG et de Syniverse, ce qui signifie que la société Mach n'est pas représentée dans cet échantillon conformément à sa part de marché réelle et que les données peuvent surestimer la relation concurrentielle entre Syniverse et BSG. Dans une deuxième phase, l'analyse a porté sur l'ensemble de données fourni par les parties (également complété par des données émanant de tiers, tels que Mach).

⁵⁴ Données fournies par les clients: 7 appels d'offres sur 20; données fournies par la partie notifiante: 21 appels d'offres sur 53.

⁵⁵ Données fournies par les clients: 1 appel d'offres sur 20; données fournies par la partie notifiante: 4 appels d'offres sur 53.

- (75) Dans les autres cas, il existe au moins un troisième candidat, le plus souvent, Mach. Les données de classement, analysées dans la section suivante, indiquent que Mach continuerait à exercer une contrainte concurrentielle très efficace sur l'entité issue de la concentration. Les données ont révélé que, outre BSG, Syniverse et Mach (et les sociétés acquises par Mach), d'autres acteurs, à savoir EDCH et Comfone, prenaient également part aux appels d'offres.

Le classement

- (76) L'analyse des données de classement envoyées par les clients⁵⁶ montre que BSG et Syniverse n'ont pas exercé de contrainte concurrentielle forte l'une sur l'autre. En effet, l'analyse des données de classement transmises par les clients montre que Syniverse et BSG obtenaient très rarement les première et deuxième places d'un même appel d'offres. En particulier, sur les 20 appels d'offres pour lesquels des informations ont été communiquées par les clients, BSG et Syniverse ont pris les première et deuxième places dans un seul cas. À l'exception de ce cas unique, Mach a pris la deuxième place de tous les appels d'offres remportés par BSG ou par Syniverse.
- (77) On peut conclure de cette analyse que Mach a exercé une contrainte concurrentielle beaucoup plus forte sur Syniverse et BSG que BSG n'en a exercé sur Syniverse et inversement.

L'analyse des offres de prix

- (78) Comme indiqué au considérant (59), l'enquête sur le marché a montré que les prix des services de compensation de données GSM dans l'EEE ont considérablement diminué au cours des dernières années. En outre, les offres soumises ont été analysées pour déterminer si BSG et Syniverse ont exercé une forte contrainte concurrentielle l'une sur l'autre et, en particulier, si la participation de Syniverse à un appel d'offres donné a modifié l'offre de BSG⁵⁷. Les résultats de l'analyse montrent que les offres de prix de BSG ne sont pas affectées par la participation ou l'absence de Syniverse à un appel d'offres, ce qui signifie que Syniverse n'exerce pas de contrainte concurrentielle significative sur les prix de BSG⁵⁸. En

⁵⁶ La partie notificante n'a pas été en mesure de fournir des données de classement puisque, en règle générale, elle ignore le classement attribué par les clients aux différents soumissionnaires.

⁵⁷ BSG ayant pris part à la presque totalité des appels d'offres auxquels Syniverse a participé, il n'est pas possible de procéder à l'analyse inverse, c'est-à-dire de vérifier si les offres de prix présentées par Syniverse sont affectées par la participation de BSG à l'appel d'offres.

⁵⁸ L'analyse a comparé la moyenne pondérée et l'offre de prix médiane effective présentée par BSG lors d'appels d'offres auxquels Syniverse a participé, par rapport à ceux auxquels cette dernière n'a pas participé. L'offre de prix effective désigne l'offre la plus basse exprimée par opération (HORS PTC) et calculée sur la base du volume de chaque ORM. Le second ensemble de données décrit dans la note de bas de page (50) a été utilisé dans l'analyse pour vérifier que les prix sont calculés de manière cohérente d'un appel d'offres à l'autre. Les résultats de l'analyse indiquent que l'offre de prix effective de BSG lors d'un appel d'offres n'est pas statistiquement différente selon que Syniverse participe ou non à l'appel d'offres. En effet, la moyenne pondérée de l'offre de prix effective s'élevait à [...] euro (marge d'erreur: [...]) lorsque Syniverse participait à l'appel d'offres et de [...] euro (marge d'erreur: [...]) lorsque Syniverse ne participait pas à l'appel d'offres (des résultats semblables ont été obtenus pour le prix

conséquence, la concentration envisagée n'allègerait nullement la contrainte concurrentielle qui pèse sur BSG, et l'entité issue de la concentration ne serait pas en mesure d'augmenter unilatéralement ses prix après la concentration.

Les données relatives au changement de prestataire

- (79) La partie notifiante soutient qu'un ORM peut aisément changer de prestataire de services de compensation de données et que de tels changements sont fréquents. Elle relève qu'«il n'existe aucune contrainte financière ou opérationnelle lorsqu'un ORM décide de changer de fournisseur. Lorsqu'il décide de changer de fournisseur, l'ORM en informe simplement son prestataire actuel de services de compensation de données pour qu'il transfère les fichiers nécessaires au nouveau prestataire»⁵⁹. À l'appui de cet argument, la partie notifiante cite les nombreux cas où des ORM ont changé de prestataire de services de compensation de données, tant au profit de Syniverse qu'à celui de BSG. Elle observe que ce changement de prestataire s'effectue simplement, ne nécessite que des procédures de test et des protocoles de télécommunications standardisés, entraîne des coûts limités, n'utilise que peu de ressources en personnel du client (une ou deux personnes) et peut généralement être réalisé dans un délai de trois à douze semaines⁶⁰.
- (80) Contrairement à la description fournie par la partie notifiante, tendant à présenter le changement de prestataire comme une simple instruction donnée au prestataire actuel de transférer les fichiers à un nouveau fournisseur, la majorité de clients a indiqué que cette opération n'était pas si simple⁶¹. Les estimations des clients, en termes de coûts induits par le changement de prestataire, varient considérablement selon la taille de l'ORM et, en moyenne, il semblerait que ce changement prenne entre un et six mois. Néanmoins, malgré le délai et les frais induits par le changement de prestataire de services de compensation de données, la majorité des ORM considèrent que cette possibilité existe bel et bien.
- (81) Quels que soient les coûts et les efforts nécessaires pour changer de prestataire, l'enquête sur le marché a confirmé que ce changement était possible et que de nombreux cas attestent de cette possibilité pour les ORM. Les coûts induits par le changement de prestataire peuvent être compensés par les économies qui en résultent. La Commission a trouvé plusieurs cas de changement de prestataire dans l'EEE, entre 2004 et 2007. Les données relatives au changement peuvent être

médian). Une analyse de régression a également été réalisée pour savoir si ce résultat restait valable lorsque d'autres variables de contrôle, telles que notamment la taille de l'ORM, la durée du contrat, l'identité du prestataire déjà établi ou la date de l'appel d'offres, étaient prises en compte. S'il convient de ne pas attacher trop d'importance à l'analyse de régression, compte tenu du nombre limité de cas et de l'omission toujours possible de variables, celle-ci confirme que la participation de Syniverse à un appel d'offres n'est pas liée à une offre de prix plus basse présentée par BSG.

⁵⁹ Point 48 de l'annexe 1 de la réponse de la partie notifiante à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), reçue le 1^{er} août 2007.

⁶⁰ Section 5 de la réponse de la partie notifiante à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), reçue le 1^{er} août 2007.

⁶¹ 55 % des 33 clients ayant répondu estiment que le changement de prestataire n'est pas aisé, 30% considèrent qu'il s'agit d'une opération aisée et 15 % ne se prononcent pas.

décrites de la manière suivante. Les données fournies par les clients indiquent que cinq appels d'offres résultent d'une volonté de changer de prestataire, ce qui correspond à 25 % de l'échantillon (28 % si l'on exclut les deux ORM qui n'avaient pas de prestataire), et les données fournies par la partie notifiante indiquent 10 cas de changements, soit 19 % de l'échantillon⁶². La partie notifiante observe davantage de cas de changement entre 2003 et 2007, dans le monde entier⁶³. L'enquête sur le marché a également montré que le changement de prestataire entre BSG et Syniverse (ou inversement) est très rare. Sur l'ensemble des données reçues, seul un appel d'offres provient d'un changement de prestataire entre BSG et Syniverse, alors que dans tous les autres cas les ORM ont changé de prestataire au profit ou au détriment de Mach.

Les caractéristiques du marché de la compensation de données

- (82) Les caractéristiques du marché des services de compensation des données incitent les fournisseurs à se livrer une concurrence intense, ce qui rend improbable une augmentation unilatérale des prix de la part de l'entité issue de la concentration.
- (83) Premièrement, en raison de l'absence de contraintes de capacités sur ce marché, comme expliqué aux considérants (60) et (61), les concurrents pourraient facilement répondre aux besoins de nouveaux clients si l'entité issue de la concentration devaient augmenter ses prix de manière unilatérale.
- (84) Deuxièmement, la fourniture de services de compensation des données se caractérise par la faiblesse des coûts marginaux pour tous les prestataires assurant ces services avec leur propre équipement. En d'autres termes, les coûts supplémentaires liés à la prise en charge de nouveaux clients sont relativement limités, ce qui implique, comme expliqué au considérant (60), que le chiffre d'affaire supplémentaire constituerait un bénéfice pour l'attributaire du marché, et donc un manque à gagner considérable en cas de perte d'un client existant ou potentiel. Les fournisseurs ont, dès lors, tout intérêt à se livrer une concurrence acharnée pour chaque contrat en phase de renouvellement et à s'assurer le plus grand nombre de contrats possibles afin d'augmenter leur chiffre d'affaires annexe.
- (85) Les chiffres d'affaires réalisés sur les clients individuels peuvent être élevés. Un seul gros client ORM peut représenter une part significative du chiffre d'affaires et des bénéfices avant impôts d'un établissement de compensation des données. Ainsi, les six plus gros clients de BSG représentent environ [55-65]*% de son chiffre d'affaires de son activité compensation des données GSM; dans le cas de Syniverse, les trois plus gros clients de l'EEE ([...]*, [...]*, and [...]*) représentent plus de [80-95]*% du chiffre d'affaires dans l'EEE de son activité compensation des données GSM, [...]* et [...]* représentant à eux seuls [...]* de ce total. La perte d'un seul de ces contrats aurait un impact significatif sur la performance financière de l'entité issue de la concentration. La partie notifiante soutient que les

⁶² 21 % si l'on exclut les cinq ORM n'ayant pas de fournisseur, ainsi qu'une procédure d'appel d'offres, en cours.

⁶³ Section 5 de la réponse de la partie notifiante à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), reçue le 1^{er} août 2007.

prestataires de services de compensation de données seraient extrêmement sensibles à tout changement tarifaire susceptible de créer un risque important de perte de tels contrats.

- (86) Enfin, les établissements de compensation de données peuvent également tirer d'importantes recettes de la fourniture d'autres services. Comme indiqué au considérant (20), le marché de la compensation des données est étroitement lié à d'autres produits et services qui incitent les prestataires à se livrer une concurrence rude pour convaincre chaque ORM, afin de lui vendre d'autres produits et services connexes. Lors des enquêtes sur le marché, les ORM ont déclaré que pour choisir un ECD, ils prennent en compte son éventuelle capacité à proposer des services supplémentaires. Une fois la concentration réalisée, le chiffre d'affaires de Syniverse tiré de ses activités mondiales de compensation de données représentera environ [15-25]*% de son chiffre d'affaires mondial. Par conséquent, Syniverse aurait tout intérêt à être en compétition pour chaque ORM afin de pouvoir vendre ses autres produits et services, notamment d'interopérabilité des messages, d'itinérance de réseau GPRS ou de portabilité des numéros. De même, BSG est en mesure de proposer des services supplémentaires aux clients de son activité compensation de données, tels que le groupe Orange (SNOBS, une solution personnalisée pour Orange et solution WLAN), T-Mobile Autriche (solution WLAN), KPN et Orange Caraïbes (solution Interconnect). Mach, EDCH, VeriSign et ARCH proposent toutes des services en plus de la compensation de données.

Les soumissionnaires potentiels

- (87) Comme indiqué au considérant (20), les établissements de compensation de données présents dans le monde entier ont montré qu'ils ont la capacité et la motivation nécessaires pour faire leur entrée sur le marché de la compensation de données de l'EEE. À cet égard, l'enquête sur le marché a montré que plusieurs ORM considéreraient de toute évidence ARCH, EDCH, VeriSign et Comfone comme des candidats crédibles.

Les concurrents potentiels

- (88) L'enquête sur le marché a également montré que de nouveaux acteurs potentiels étaient prêts à pénétrer le marché, notamment en cas de hausse des prix après la concentration. Outre les établissements de compensation de données actifs à l'échelle mondiale, d'autres acteurs pourraient avoir intérêt à faire leur entrée sur le marché de l'EEE. En raison des avancées technologiques actuelles, de l'extension de l'offre de services proposée par les ORM et de la convergence dans le secteur des télécommunications, les ORM devraient abandonner les systèmes de facturation multiples au profit de systèmes moins nombreux et capables de gérer une multitude de services et de technologies. Comme indiqué dans la section consacrée au marché de produits en cause, les résultats de l'enquête sur le marché ont montré que le marché de la compensation des données est étroitement lié aux marchés englobant d'autres services aux opérateurs de réseaux mobiles. Dans ce contexte, d'autres concurrents actuels ou potentiels peuvent être identifiés, sur des marchés connexes ou voisins, et sont susceptibles de fournir également des services de compensation de données.

1) Allround

- (89) Allround est une société privée européenne basée en Hongrie disposant d'une clientèle mondiale en Amérique du Nord, en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique, et dans plus de vingt autres pays. Allround fournit des solutions logicielles pour les opérateurs de télécommunication, notamment des applications de test de système de facturation, d'analyse et de traitement des RDA, de conversion des PTC, de gestion de l'itinérance, de détection de la fraude et de gestion du chiffre d'affaires. Allround propose une technologie et un savoir-faire de pointe dans le domaine du traitement des RDA et des PTC (éditions, filtrage, comparaison, compilation, analyse et correction, par exemple). La société est membre associé de l'association GSM depuis avril 2002.
- (90) Lors de l'enquête sur le marché, Allround a expliqué que, bien que l'activité classique de compensation des données GSM soit un marché bien établi et saturé, la reconfiguration et le changement du contexte de marché, en raison du projet de plate-forme interopérateurs soutenu par l'association GSM et de la spécification NRTRDE visée aux considérants (63) à (67), pourraient lui ouvrir de nouvelles perspectives. De fait, en réponse à ce qu'elle considère comme une nouvelle demande du marché, Allround a développé une gamme de produits et de services destinée à aider les opérateurs à répondre aux exigences de la spécification NRTRDE. En outre, la société propose des solutions alternatives et complémentaires aux services de compensation des données actuellement disponibles sur le marché.
- (91) Plus spécifiquement, Allround commercialise actuellement ALLRoamer, un système complet et intégré de gestion de l'itinérance qui permet aux opérateurs mobiles d'échanger leurs données sur le trafic (PTC) à la fois directement et par l'intermédiaire de prestataires de services de compensation des données. Il s'agit d'un produit sous licence, installé sur le site de l'opérateur. AllRoamer est une suite logicielle qui propose une solution complète et intégrée pour l'ensemble de la fonction d'itinérance, et fournit notamment les services suivants: l'itinérance interopérateurs, la gestion des contacts et des partenaires, le formatage et la transmission des fichiers, la catégorisation des appels et la requalification des grilles tarifaires, les tests, l'intégration aux systèmes financiers, de facturation, GRC et d'entrepôts de données. Bien que ce produit puisse être considéré comme un parfait substitut des services de compensation de données, le fait que la quasi-totalité des opérateurs possède plusieurs centaines de partenaires d'itinérance peut rendre ingérable l'échange direct des données.
- (92) En outre, Allround développe son produit RealXS et des services supplémentaires, y compris de compensation, liés à la spécification NRTRDE. RealXS, solution NRTRDE de nouvelle génération, est un système autonome installé sur le site de l'opérateur qui offre à ce dernier une compatibilité NRTRDE tant du point de vue de l'expéditeur que du destinataire. RealXS sera, lui aussi, un parfait substitut aux services classiques de compensation de données ou sera compatible avec les systèmes des prestataires exploitant la technologie NRTRDE.
- (93) Plus particulièrement, lorsque le marché aura intégré les avancées technologiques liées à l'adoption de la spécification NRTRDE, visées aux considérants (63) à (67), Allround aura peut-être la possibilité de proposer à son tour des services de compensation de données.

2) Infobrain

- (94) Infobrain, société européenne installée en Suisse, commercialise des logiciels auprès d'opérateurs GSM et d'établissements de compensation dans le monde entier. Elle propose un service externalisé complet pour la compensation des données et la gestion de l'itinérance. Son produit, Roamit, peut réaliser toutes les fonctions nécessaires à la compensation des données GSM.
- (95) Actuellement, le produit Roamit d'InfoBrain est commercialisé dans l'EEE et dans plusieurs pays (Arabie Saoudite, Paraguay, Chili, Venezuela). Infobrain a indiqué qu'en règle générale son produit Roamit est vendu à des ORM, mais qu'elle pouvait également le vendre à des spécialistes de la compensation de données. En fait, bien que Roamit traite tous les aspects de la compensation des données, certains ORM décident de ne pas utiliser l'ensemble de ses fonctionnalités, et confient certaines de ces tâches aux ECD pour des diverses raisons, telles que l'expérience du personnel, ou simplement pour des raisons de convenance.
- (96) Actuellement, InfoBrain a la capacité de faire son entrée sur le marché de la compensation de données GSM de l'EEE pour les raisons suivantes: i) la société est déjà active dans le domaine de la compensation des données GSM au travers de son partenaire Wireless Solutions International («WSI») qui fournit lesdits services aux États-Unis d'Amérique; ii) ses produits réalisent la compensation de données sur les paquebots en haute mer; iii) la société possède des bureaux en Allemagne, en Autriche, en Roumanie et en Suisse. En outre, lors de l'enquête sur le marché, InfoBrain a fait part de son intérêt d'entrer sur le marché de la compensation des données de l'EEE pour les raisons suivantes: i) elle est compétitive en termes de prix malgré leur baisse et ii) son logiciel ne s'appuie pas sur les anciens gros systèmes, mais fonctionne sous Unix, Linux et Windows qui sont des solutions plus économiques.
- (97) Ces trois dernières années, InfoBrain a participé à plusieurs appels d'offres émis par des ORM, sans pour autant en remporter un seul. De plus, il convient d'observer que BSG a décidé d'étendre ses services de compensation de données en Amérique du Nord en obtenant une licence pour la plate-forme Roamit d'Infobrain, comme indiqué au considérant (39). Infobrain a proposé à BSG un service externalisé, aux termes duquel elle gère le système de cette dernière dans son centre de données, assurant de fait la compensation de données pour le compte de BSG. BSG n'a donc pas eu besoin d'installer quelque logiciel que ce soit aux États-Unis d'Amérique, et a simplement transféré, par voie électronique, les registres PTC à Infobrain en Suisse.

3) Ericsson

- (98) Ericsson est une société multinationale qui propose des solutions logicielles comprenant toutes les fonctions nécessaires à la compensation des données. En particulier, elle commercialise sa propre solution de facturation de services itinérants, avec les fonctions associées, notamment la totalité des services habituels de compensation de données GSM. La solution prend en charge différents formats PTC et RAP et gère les procédures de facturation de données itinérantes et de compensation sans dépendre ni supporter les coûts des prestataires de services de compensation. Au cours de l'enquête sur le marché, Ericsson a également indiqué qu'elle entendait fournir des produits logiciels et des services pour la spécification NRTRDE.

La puissance d'achat compensatrice

- (99) Les résultats de l'enquête sur le marché montrent que la consolidation récente des ORM⁶⁴ et le perfectionnement de la procédure d'enchères peuvent donner à ces derniers une puissance d'achat compensatrice. Plus spécifiquement, les ORM disposent d'une capacité de négociation très forte en raison de leur assise financière et de leur volume d'activité. Les ORM peuvent utiliser leurs ressources financières et leur envergure pour peser sur le processus d'achat et soutenir l'entrée d'un nouvel acteur. Comme indiqué au considérant (56), ces opérateurs ont la capacité de concevoir des systèmes complexes pour la passation de leurs marchés afin d'obtenir les meilleurs accords en termes de conditions tarifaires et de niveaux de service.
- (100) Plusieurs acteurs du marché de la compensation des données en dehors de l'EEE ont clairement indiqué que l'une des possibilités pour eux d'accéder au marché de l'EEE consisterait à obtenir le soutien des ORM. La plupart des prestataires actuels de services de compensation de données sont issus d'opérateurs de réseaux mobiles. Par conséquent, les ORM sont des acheteurs parfaitement informés, capables de communiquer à un prestataire externe un cahier des charges précis, avant de lui demander de leur fournir une solution. Ce soutien à une nouvelle société entrant sur le marché pourrait prendre deux formes. Premièrement, les ORM basés dans l'EEE pourraient inviter les centres de compensation de données n'opérant actuellement qu'en dehors de l'EEE à participer à leurs appels d'offres et à leur attribuer des contrats (à condition également que ces opérateurs créent par exemple un bureau

⁶⁴ La partie notifiante cite les exemples suivants pour démontrer le mouvement de consolidation des ORM: Deutsche Telekom (Allemagne) a racheté One2One (Royaume-Uni) en 1999; Mannesmann (Allemagne) a racheté Orange (Royaume-Uni) en 1999; France Télécom a racheté Mobilcom (Allemagne) en 2000; France Télécom a racheté Orange (Royaume-Uni) en 2000; Vodafone a racheté Mannesmann (Allemagne) en 2000; BPL a fusionné avec Bula-AT&T-Tata en Inde en 2001; British Telecom (Royaume-Uni) a racheté Viacy (Allemagne) en 2001; British Telecom a racheté Digifone (Irlande) en 2001; Vodafone a racheté Airtel (Espagne) en 2001; Vodafone a racheté Eircell (Irlande) en 2001; Telia (Suède) a racheté Sonera (Suède) en 2002; Vodafone a racheté Arcor (Allemagne) en 2002; Vodafone a racheté Singleport (Royaume-Uni) en 2003; Cingular a racheté AT&T Wireless aux États-Unis d'Amérique en 2004; TeliaSonera A/S a racheté Orange A/S (Danemark) en 2004; T-Mobile (Europe et États-Unis d'Amérique) a racheté Polska Telefonia Cyfrowa (Pologne) en 2004; France Télécom a pris le contrôle d'Amena en Espagne en 2005; Telefonica (Espagne) a racheté O2 (Royaume-Uni) en 2005; Tele2 (Suède) a racheté Versatel (Belgique et Pays-Bas) en 2005; Vodafone a racheté Oskar Mobile et Mobifon (République Tchèque et Roumanie) en 2005; T-Mobile Autriche a racheté Teling en 2006.

dans l'EEE). Deuxièmement, les ORM pourraient inviter les opérateurs spécialisés dans la fourniture de logiciels de facturation pour l'itinérance à investir l'espace d'externalisation et à leur fournir des services de compensation de données. Cela pourrait même accroître la probabilité de voir arriver les opérateurs mentionnés aux considérants (88) à (98).

Conclusion sur les effets unilatéraux

- (101) Il résulte de l'analyse qui précède que l'opération envisagée ne soulève pas d'inquiétudes en termes d'effets unilatéraux. En effet, l'analyse des données relatives aux procédures d'appel d'offres et aux changements de prestataire montre que Syniverse et BSG n'ont exercé l'une sur l'autre aucune contrainte concurrentielle significative, et que la société Mach a exercé des contraintes concurrentielles plus fortes à la fois sur BSG et sur Syniverse. Par conséquent, Mach pourrait à l'avenir continuer à exercer une contrainte concurrentielle significative sur l'entité issue de la concentration et l'empêcher d'augmenter ses prix de manière unilatérale.
- (102) De surcroît, l'enquête sur le marché a montré qu'outre Mach, BSG et Syniverse, de nombreux clients considèrent EDCH, VeriSign et Comfone comme des soumissionnaires potentiels crédibles. L'enquête a démontré, au moins en partie, que ces sociétés ont la capacité et la motivation nécessaire pour faire leur entrée sur le marché de l'EEE. Elle a également montré que d'autres concurrents potentiels, notamment les éditeurs de logiciels, sont capables de faire leur entrée sur le marché de la compensation des données de l'EEE dans la mesure où ils commercialisent déjà des outils logiciels capables de mener à bien cette activité. Leur intérêt à faire leur entrée sur le marché de la compensation de données de l'EEE pourrait être renforcé par les évolutions technologiques actuelles. Les ORM ont également la possibilité de favoriser cette arrivée en soutenant certains candidats.
- (103) Ces conclusions concernent un marché dont l'étendue géographique se limite à l'EEE. Elles s'appliquent avec plus de force encore à un marché considéré comme mondial, pour les raisons précédemment exposées.

C. Effets coordonnés

- (104) En termes de parts de marché, la concentration conduirait les deux plus gros concurrents à détenir [70-90]*% du marché mondial ([50-60]*% pour Mach et [30-40]*% pour les parties engagées dans la concentration) et [90-100]*% du marché de l'EEE ([55-65]*% pour Mach et [40-50]*% pour les parties engagées dans la concentration) pour l'activité de compensation des données. Compte tenu du caractère relativement symétrique des parts de marché de Mach et de l'entité issue de la concentration, il convient d'examiner si l'opération envisagée pourrait faciliter considérablement ou permettre une entente sur des hausses de prix entre Mach et les parties engagées dans la concentration.
- (105) Pour déterminer si une position dominante collective existait préalablement sur le marché, la Commission a vérifié si les trois conditions nécessaires pour établir l'existence d'une coordination tacite pouvaient être réunies, sur la base de plusieurs séries d'éléments inhérents à la présence d'une position dominante collective. Le comportement passé du marché n'a pas mis en évidence des épisodes de collusion. En

particulier, l'enquête sur le marché a montré que le changement d'un prestataire de services de compensation de données au profit d'un autre est relativement fréquent, comme décrit de manière détaillée au considérant (79). En outre, l'enquête sur le marché a montré que les prix avaient fortement baissé au cours des dernières années et que cette tendance précède l'arrivée de Syniverse sur le marché de l'EEE⁶⁵. Comme indiqué au considérant (62), d'autres modifications significatives du secteur sont attendues, suite aux évolutions technologiques actuelles. Ces développements réduiraient la capacité des acteurs du marché à conclure et à maintenir un accord d'entente. Cela peut d'autant plus être le cas que cette évolution technologique peut entraîner l'arrivée potentielle, sur le marché des services de compensation de données, de fournisseurs de logiciels de facturation. Une entente tacite est généralement considérée comme incompatible avec la nature dynamique et instable du marché en cause.

- (106) Compte tenu des caractéristiques du marché de la compensation de données, il est également peu probable que l'opération envisagée puisse entraîner des effets coordonnés. En effet, pour qu'une collusion efficace ait lieu, les conditions suivantes doivent être remplies⁶⁶. Premièrement, les acteurs doivent convenir ensemble des conditions de la coordination. Deuxièmement, le marché doit être suffisamment transparent pour que les parties à l'entente soient en mesure de contrôler toute entorse aux règles de l'entente. Enfin, des mécanismes de dissuasion doivent pouvoir être activés en cas de détection d'une entorse à l'accord d'entente par l'une des parties. Et enfin, la réaction des entreprises extérieures à l'entente ne doit menacer le résultat attendu de l'entente. L'évaluation de ces critères, définis lors de l'arrêt relatif aux cas de création de position dominante collective, conserve toute sa pertinence pour l'évaluation d'un éventuel renforcement de position dominante collective.

Une entente commune

- (107) Compte tenu des caractéristiques du marché qui repose sur des appels d'offres et des procédures complexes de passation de marché, une entente commune sur les prix semble improbable. En principe, une entente sur un marché soumis à des procédures d'appels d'offres peut prendre la forme d'une attribution du marché par le client sur la base de l'attributaire actuel. Toutefois, étant donné la nature dynamique du marché et l'absence de stabilité en ce qui concerne la taille respective des clients, une telle entente serait difficile à conclure et devrait être réexaminée régulièrement. Comme précisé au considérant (58), les contrats de compensation des données passés dans le cadre de ce qui peut être une procédure d'enchères sophistiquée ont tendance à avoir un caractère «inégal», en ce sens qu'ils sont peu fréquents et peuvent générer un chiffre d'affaires considérable.

⁶⁵ En outre, l'analyse des offres de prix en note de bas de page 53 montre que les prix de BSG ont baissé de manière significative, indépendamment de la participation de Syniverse aux appels d'offres.

⁶⁶ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, JO C 31 du 05.02.2004, p. 5.

La transparence et les mesures de représailles

- (108) S'il est aisé de détecter toute entorse à l'issue d'une procédure d'appel d'offres, les soumissionnaires ne sont pas toujours en mesure de déceler les entorses pendant cette même procédure. En effet, l'enquête sur le marché a montré que les offres des soumissionnaires ne sont pas connues des concurrents. Dans ces conditions, les mesures de représailles ne seraient possibles que par des offres très compétitives présentées lors des marchés suivants. Dans la mesure où les appels d'offres pour de nouveaux contrats sont relativement peu fréquents - la durée des contrats, en général entre 2 et 5 ans, et les volumes varient considérablement d'un ORM à l'autre -, une telle stratégie ne constitue pas un mécanisme dissuasif crédible. Les possibilités de représailles rapides sont, de fait, inexistantes. De plus, la possibilité de représailles lors d'appels d'offres de faible volume ne semble pas suffisante pour empêcher toute entorse en cas de contrat important. Par conséquent, les possibilités de représailles apparaissent insuffisantes.

La réaction d'acteurs extérieurs

- (109) Enfin, une collusion efficace est peu probable car les acteurs extérieurs menaceraient fortement le résultat de l'entente envisagée. En particulier, l'arrivée vraisemblable de nouveaux concurrents sur le marché, comme précisé aux considérants (42) à (43) et (88) à (98), pourrait déstabiliser l'entente par une hausse de la part de marché des nouveaux arrivants, au détriment des membres de l'entente.
- (110) Comme indiqué au considérant (99), l'enquête sur le marché a également montré que les ORM seraient en mesure d'exercer une puissance d'achat compensatrice en rendant une telle entrée encore plus probable en soutenant l'arrivée de nouveaux concurrents qui déstabiliseront encore davantage toute entente.
- (111) Par conséquent, il peut être conclu que l'opération envisagée ne soulève pas d'inquiétudes en termes d'effets coordonnés. En effet, le marché avant la concentration ne présente aucun indice d'action concertée. En outre, compte tenu de la structure du marché après la concentration et du comportement passé des différents acteurs, l'enquête a montré que les prestataires de services de compensation de données ne seraient pas en mesure de conclure et de maintenir une entente après l'opération envisagée.
- (112) Ces conclusions concernent un marché dont l'étendue géographique se limite à l'EEE. Si l'on considère que l'étendue du marché est mondiale, elles sont encore plus pertinentes. Outre Mach, BSG, et Syniverse, VeriSign, EDCH et ARCH sont elles aussi actives sur ce marché. Une entente commune sur la répartition des clients ne semble pas réalisable entre ces acteurs du marché. Dans le cas d'une entente entre Mach et l'entité issue de la concentration, la réaction des autres concurrents déstabiliserait tout accord conclu entre ces parties. Par conséquent, si l'étendue du marché devait être mondiale, les conclusions de l'analyse ci-dessus resteraient valables.

VI. CONCLUSION

(113) Compte tenu des raisons exposées ci-dessus, il convient de conclure que la concentration envisagée n'entraverait pas de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci. La concentration doit par conséquent être déclarée compatible avec le marché commun et l'accord EEE,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

La concentration notifiée, par laquelle Syniverse Technologies, Inc. acquiert le contrôle exclusif des activités sans fil de Billing Services Group Limited, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement (CE) n° 139/2004, est déclarée compatible avec le marché commun et l'accord EEE.

Article 2

La société

Syniverse Technologies, Inc
8125 Highwoods Palm Way
Tampa, Floride
États-Unis d'Amérique - 33647-1765

est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 4/12/2007

Par la Commission
(signé)
Neelie KROES
Membre de la Commission



COMMISSION EUROPÉENNE

DG Concurrence

Politique et soutien stratégique
Politique antitrust et contrôle

AVIS

du COMITÉ CONSULTATIF en matière de CONCENTRATIONS

rendu lors de sa réunion du 19 novembre 2007

sur un projet de décision dans

l'affaire COMP M.4662 SYNIVERSE/ BSG

Rapporteur: FRANCE

-
1. Le comité consultatif estime, lui aussi, que l'opération envisagée, par laquelle l'entreprise Syniverse Technologies, Inc acquiert le contrôle de la division «sans fil» de BSG, constitue une concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations et que la Commission est devenue compétente pour l'examiner à la suite du renvoi au titre de l'article 4, paragraphe 5, dudit règlement.
 2. Le comité consultatif partage l'opinion selon laquelle les services de compensation des données d'itinérance GSM constituent le marché de produits en cause.
 3. Le comité consultatif convient que la question de savoir si le marché géographique en cause est mondial ou se limite à l'EEE peut rester ouverte aux fins de la présente affaire.
 4. Le comité consultatif est d'accord sur le fait que l'opération envisagée n'entraîne pas de problèmes d'effets unilatéraux.
 5. Le comité consultatif est d'accord sur le fait que l'opération envisagée n'entraîne pas de problèmes d'effets coordonnés.

6. Le comité consultatif pense, lui aussi, que l'opération envisagée n'entravera pas de façon significative l'exercice d'une concurrence effective dans le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci et qu'elle peut donc être déclarée compatible avec le marché commun et l'accord EEE.

<u>BELGIË/BELGIQUE</u>	<u>BULGARIA</u>	<u>ČESKÁ REPUBLIKA</u>	<u>DANMARK</u>	<u>DEUTSCHLAND</u>
	N. VALKOVA V. HRISTOVA			C. ZAPFE
<u>EESTI</u>	<u>ÉIRE-IRELAND</u>	<u>ELLADA</u>	<u>ESPAÑA</u>	<u>FRANCE</u>
			M. FERNANDEZ GARCIA	O. GUILLEMOT
<u>ITALIA</u>	<u>KYPROS/KIBRIS</u>	<u>LATVIJA</u>	<u>LIETUVA</u>	<u>LUXEMBOURG</u>
G. NIZI				
<u>MAGYARORSZÁG</u>	<u>MALTA</u>	<u>NEDERLAND</u>	<u>ÖSTERREICH</u>	<u>POLSKA</u>
		R. DE ROOY A. SIBLESZ		
<u>PORTUGAL</u>	<u>ROMANIA</u>	<u>SLOVENIJA</u>	<u>SLOVENSKO</u>	<u>SUOMI-FINLAND</u>
R. PIRES NEVES				H. KAIPONEN
<u>SVERIGE</u>	<u>UNITED KINGDOM</u>			
M. ULFVENJÖ BALTAZIS	T. GEER			



COMMISSION EUROPÉENNE

Le Conseiller-auditeur

RAPPORT FINAL DU CONSEILLER-AUDITEUR
DANS L'AFFAIRE COMP/M.4662 – Syniverse/BSG

**(conformément aux articles 15 et 16 de la décision (2001/462/CE, CECA) de la Commission
du 23 mai 2001 relative au mandat des conseillers-auditeurs
dans certaines procédures de concurrence - JO L 162 du 19.6.2001, p. 21)**

Le 5 juin 2007, la Commission a reçu notification d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Syniverse Technologies, Inc (**Syniverse**) acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement du Conseil, le contrôle de la branche sans fil de Billing Services Group Limited (BSG) par achat d'actions

À l'issue d'un examen préliminaire de la notification, la Commission a estimé que l'opération soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE. Elle a donc décidé, le 10 juillet 2007, d'engager la procédure prévue à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement CE sur les concentrations.

Syniverse a eu accès aux documents principaux du dossier, conformément aux meilleures pratiques dans les affaires de concentrations, sous la forme des versions non confidentielles des réponses des tiers dans le cadre de l'enquête menée auprès des entreprises du marché, qui leur ont été transmises le 17 juillet 2007.

Au terme d'une étude approfondie du marché, les services de la Commission sont parvenus à la conclusion que l'opération envisagée n'entraverait pas significativement l'exercice d'une concurrence effective au sein du marché commun ou d'une partie substantielle de celui-ci et qu'elle était donc compatible avec le marché commun et l'accord EEE. Aucune communication des griefs n'a donc été envoyée à la partie notifiante.

Le conseiller-auditeur n'a été saisi d'aucune question ou demande de la part des parties ou des tiers. L'affaire n'appelle aucune observation particulière concernant le droit d'être entendu.

Bruxelles, 29 novembre 2007

(signé)

Karen WILLIAMS