


**Décision Coll/Reg/2020/12 en date du 23 décembre 2020 de l'Instance Nationale
des Télécommunications portant fixation des règles régissant l'octroi de
subvention des terminaux ainsi que les procédures d'examen des offres de
services de détail conventionnelles**


سأدرخ 22 / 10 / 2021
سأدرخ الأمل لتتبع انقالات تونس
للكا موبيل communication
L'Instance Nationale des Télécommunications,

Vu la loi n° 2001-1 du 15 janvier 2001 portant promulgation du code des télécommunications, telle que modifiée et complétée par la loi n° 2002-46 du 7 mai 2002 et par la loi n°2008-1 du 8 janvier 2008 et par la loi n°2013-10 du 12 avril 2013,

Vu la loi n° 2015-36 du 15 septembre 2015 relative à la réorganisation de la concurrence et des prix,

Vu la loi n° 92-117 du 7 décembre 1992 relative à la protection du consommateur,

Vu la loi n° 98-40 du 2 juin 1998 relative aux techniques de vente et à la publicité commerciale,

Vu la loi n° 2002-62 du 9 juillet 2001 relative aux jeux promotionnels,

Vu le décret n°2008-3026 du 15 septembre 2008, fixant les conditions générales d'exploitation des réseaux publics des télécommunications et des réseaux d'accès tel que modifié et complété par le décret n°2014-53 du 10 janvier 2014 et le décret n°912 du 14 Août 2017,

Vu le décret n°2008-2638 du 21 juillet 2008 fixant les conditions de fourniture du service de téléphonie sur protocole internet tel que modifié par le décret n°2012-2000 du 18 septembre 2012,

Vu le décret n°2012-2361 du 5 octobre 2012, fixant les services de télécommunications soumis à un cahier des charges,

Vu le décret n°2014-412 du 16 janvier 2014, fixant les conditions et les procédures d'octroi de l'autorisation pour l'exercice de l'activité d'opérateur d'un réseau virtuel des télécommunications,

Vu le décret n°2014-4773 du 26 décembre 2014, fixant les conditions et les procédures d'octroi d'autorisation pour l'activité de fournisseur de services Internet,

Vu la décision n° 54 en date du 11 juin 2014 de l'Instance Nationale des Télécommunications portant approbation de la méthode de détermination des tarifs et des procédures de validation des offres de services de détail destinées au grand public telle que modifiée et complétée les décisions coll/reg/2017/09 du 12 avril 2017 et Coll/Reg/2017/17 du 20 décembre 2017,

Vu la décision n°05 du 17 août 2018 de l'Instance Nationale des Télécommunications modifiant et complétant la décision N°54 du 11 juin 2014 portant approbation de la méthode de détermination des tarifs et des procédures de validation des offres de services de détail destinée au grand public telle que modifiée et complétée par la décision Coll/Reg/2017/09 du 12 avril 2017,

Vu la décision Coll/Reg/2017/10 du 12 Avril 2017 de l'Instance Nationale des Télécommunications portant sur les règles d'affichage des tarifs et des conditions de vente des services de télécommunications et des services à contenu des Opérateurs de réseaux et des fournisseurs de services Internet et de services à valeurs ajoutées,

Vu le courrier de l'Instance Nationale des Télécommunications en date du 10 novembre 2020, par lequel l'Instance a envoyé aux opérateurs de réseaux publics de télécommunications pour consultation un projet de décision portant sur la fixation des règles afférentes aux subventions de terminaux et a invité chacun d'eux à lui faire parvenir ses éventuelles remarques sur le projet de décision avant le 18 novembre 2020,

Vu le courrier de la société Orange Tunisie en date du 25 Novembre 2020 en réponse au courrier de l'Instance du 10 novembre 2020,

Vu le courrier de la société Ooredoo Tunisie en date du 27 Novembre 2020 en réponse au courrier de l'Instance du 10 novembre 2020,

Vu le courrier de la société nationale des télécommunications en date du 03 Décembre 2020 en réponse au courrier de l'Instance du 10 novembre 2020.



TJ

Considérant le contexte

L'Instance Nationale des Télécommunications a adopté une approche de contrôle tarifaire qui va de pair avec les objectifs fixés par l'Etat. En effet, l'Instance a donné aux opérateurs plus de flexibilité concernant la soumission à l'Instance Nationale des Télécommunications des offres commerciales destinées aux clients professionnels notamment celles qui sont négociées directement entre l'opérateur et l'entreprise concernée (offres conventionnelles). L'Instance a estimé que cette mesure s'inscrit dans le cadre d'une parfaite réponse à des besoins spécifiques non prévus par les offres dites « catalogues ».

Ainsi, pour les offres conventionnelles, l'Instance n'a pas exigé des opérateurs de lui soumettre préalablement (quinze (15) jours avant la commercialisation) un exemplaire de la notice portant publicité des tarifs. En effet, l'Instance a estimé qu'il s'agit d'un cas d'offres visant une clientèle bien précise pour lequel il n'est pas nécessaire de recourir à la publicité classique puisque les conditions sont librement négociées entre l'offreur (opérateur) et le demandeur (entreprise) contrairement aux offres catalogues.

Toutes les autres offres commerciales doivent être soumises à l'avis préalable de l'Instance au moins quinze (15) jours à l'avance comme il est prévu par l'article 3 du décret n°2008-3026 susvisé.

Par ailleurs, dans le cadre de l'exécution des prérogatives qui lui sont confiées par la loi des télécommunications et ses textes d'application, l'Instance Nationale des Télécommunications a assuré un suivi permanent de l'évolution des indicateurs du marché des télécommunications ainsi que le niveau de la concurrence y afférent.

Aussi, en vue d'instaurer un climat de concurrence saine et loyale dans le marché des télécommunications, de tenir compte des orientations stratégiques de l'Etat, l'Instance, et après concertation avec les acteurs du marché, a adopté plusieurs mesures dont notamment :

- Fixation des procédures d'examen des offres des services de détail destinées au grand public (décision 54 du 11 juin 2014 telle que complétée et modifiée). Cette décision ne s'est pas limitée uniquement aux procédures mais elle a également fixé des niveaux minima au-dessous desquels les opérateurs ne sont pas autorisés à fixer leurs tarifs commerciaux pour les trois types des prestations (voix, SMS, et data mobile).

Cette décision a été motivée par les constats établis sur la destruction de valeur du marché. Ces constats, ont été confortés par les résultats issus des missions d'audit des états de synthèse dégagés par la comptabilité analytique des opérateurs.

Les niveaux des tarifs minima (ARPM, ARPSMS et ARPG) ont été révisés en fonction de l'évolution du marché.

- Introduction de la portabilité des numéros depuis mai 2016.
- Arrêt de commercialisation des offres à bonus permanent des opérateurs de réseaux des télécommunications (Décision du 24 Mai 2017 susvisée). L'Instance a jugé que ces offres sont de nature à détruire la valeur du marché particulièrement pour la voix.



TJ

- Fixation des règles d'affichage des tarifs et des conditions de vente des services de télécommunications et de services à contenu des opérateurs de réseaux et des fournisseurs de service internet et des services à valeurs ajoutées (Décision du 12 Avril 2017 susvisée). Cette décision vise la protection du consommateur en lui garantissant le droit à une information transparente et fiable.

En dépit des multiples mesures et interventions menées par l'Instance, cette dernière a enregistré le non-respect de certaines décisions adoptées ainsi qu'une concurrence sur les prix et les avantages octroyés dans le cadre des offres commerciales particulièrement les offres « conventionnelles » sur le segment « Professionnels ».

En effet, deux nouvelles pratiques sont développées à savoir :

1. Les subventions des terminaux par les opérateurs :

En vue de remporter les appels à la concurrence lancés par les entreprises, chacun des opérateurs a essayé de présenter la meilleure offre par rapport à ses concurrents. En sus, des tarifs et des conditions de fournitures des prestations des télécommunications, les opérateurs ont opté pour la fourniture des « vouchers » permettant d'acquérir des équipements terminaux (principalement des smartphones).

La valeur de ces vouchers est fixée généralement en fonction du montant du forfait mensuel et de la durée d'engagement qui varie de douze (12) à trente-six (36) mois.

L'Instance considère que le niveau des tarifs des terminaux ne relève pas directement de ses compétences. Toutefois, elle estime que la fourniture d'un voucher pour acheter ces terminaux, impacte directement les revenus générés par la fourniture des prestations des télécommunications. En effet, le montant du voucher offert se répercute directement et intégralement (diminution) sur les revenus des services de télécommunications.

Cette pratique pourrait être acceptable si l'impact de la subvention n'est pas de nature à conduire à des tarifs excessivement bas des prestations des télécommunications (par référence au niveau du marché et aux coûts de fournitures desdites prestations).

Dans la pratique, les opérateurs ont adopté une approche visant à accroître le parc des clients ciblés par les offres conventionnelles. Les montants des subventions des terminaux offerts, qui ont atteint un niveau inadmissible, sont de nature à nuire fortement à la rentabilité et la pérennité de l'activité des acteurs. D'ailleurs, l'Instance a observé que ces subventions peuvent aller jusqu'à vingt (20) fois pour un engagement de vingt-quatre (24) mois et dix (10) fois pour un engagement de douze (12) mois.

L'Instance considère que l'absence de règles régissant les subventions des terminaux, pourrait créer un dysfonctionnement de la concurrence dans le marché de la téléphonie mobile (particulièrement pour les offres conventionnelles) se traduisant par une destruction de la valeur matérialisée par la baisse des revenus moyens par minute et/ou par Go à des niveaux extrêmement bas.

Face à cette situation, l'Instance estime qu'il est judicieux que **l'octroi de subvention des terminaux fasse** l'objet d'un contrôle tarifaire symétrique conformément à la réglementation en vigueur. Ce contrôle ex ante permettrait à l'Instance d'apprécier les offres commerciales de tous les acteurs.



TJ

particulièrement les offres « conventionnelles » sur le segment « Professionnels », avec une assurance de l'absence de toute pratique anticoncurrentielle ou également de destruction de la valeur du marché.

2. Le détournement des règles pour s'adresser aux marchés « B to C » :

Le marché grand public (dit « B to C ») est soumis à une régulation claire et précise comme il a été indiqué ci-haut à travers les textes réglementaires et les décisions de l'Instance dont notamment la décision n°54 du 11 juin 2014 telle que complétée et modifiée.

Les opérateurs ont exploité indument la souplesse qui leur a été offerte concernant les offres dites conventionnelles pour s'adresser illégitimement aux clients du marché « B to C » et contourner les règles régissant ce marché.

Le but d'accorder plus de souplesse au marché des offres professionnelles et conventionnelles est de permettre aux opérateurs de concevoir des offres qui répondent parfaitement à des besoins spécifiques des acteurs économiques qui utilisent les technologies d'information et des communications comme étant une ressource qui ne manque pas d'importance par rapport aux autres ressources (humains, financières et autres) pour créer de la valeur et contribuer au développement économique.

Dans la pratique, il a été observé que les offres conventionnelles s'adressent à une cible plus étendue que les acteurs économiques pour toucher, entre autres, les associations, les mutuelles et les syndicats ainsi que leurs adhérents respectifs. En d'autres termes, le marché des offres conventionnelles dont la cible est logiquement limitée s'est transformé en un marché qui absorbe une proportion très importante du marché « B to C ».

Cette transformation impacte significativement la valeur du marché et remet en cause l'efficacité de toutes les mesures prises par l'Instance en la matière.

D'ailleurs, les simulations de l'Instance sur les cas observés sur le marché ont démontré que les niveaux des revenus pour la voix et la data sont extrêmement bas avant même de considérer l'impact des subventions des terminaux qui sont associées à ces offres conventionnelles.

Ainsi, l'Instance juge qu'il est indispensable, à ce stade d'intervenir pour limiter ces offres juste aux acteurs économiques concernés ou le cas échéant étendre l'application des mêmes règles (ARPM et ARPG) exigées pour les offres destinées au grand public à ces offres conventionnelles.



TJ

Considérant les échanges avec les opérateurs sur la question

❖ Tunisie Télécom

Dans sa lettre du 01/10/2018, la Société Nationale des Télécommunications (Tunisie Télécom) a considéré que la pratique des subventions des terminaux est devenue une source de destruction de la valeur du marché mobile en Tunisie.

Elle a reproché à ses concurrents de proposer des subventions assez agressives de nature à nuire fortement à la rentabilité du marché.

Elle a argumenté ses propos par le fait que ces subventions pourraient aller jusqu'à dix-neuf (19) fois pour un engagement de vingt-quatre (24) mois et dix (10) fois pour celui de douze (12) mois et que ces conditions conjuguées avec d'autres avantages accordés, pourraient conduire à un ARPM qui s'écarte significativement du seuil fixé par l'Instance.

Tunisie Télécom a sollicité l'Instance en vue d'intervenir pour encadrer la subvention des terminaux en avançant la proposition suivante :

| | Proposition Tunisie Télécom |
|--------------------|-------------------------------|
| Engagement 12 mois | Trois (03) mois de subvention |
| Engagement 24 mois | Six (06) mois de subvention |
| Engagement 36 mois | Neuf (09) mois de subvention |

❖ Ooredoo Tunisie

Dans sa lettre du 09/08/2018, Ooredoo Tunisie a considéré que le marché des entreprises présente des spécificités, notamment des offres mobile jumelées avec des téléphones, nécessitant un cadre particulier garantissant d'un côté une concurrence saine et loyale et d'un autre côté une sauvegarde de la valeur du marché et la profitabilité des opérateurs ainsi que le maintien de leurs contributions à la chose publique à travers les impôts et les taxes directs et indirects.

L'objectif pour Ooredoo n'est pas de réduire la croissance significative de la pénétration des smartphones sur le marché. Cependant, avec le niveau actuel des indicateurs et avec le tassement de la croissance, les bienfaits de cette politique volontariste peuvent se transformer en méfaits surtout en l'absence de règles régissant de manière objective et transparente ce type d'offre sous l'angle de profitabilité et pour éviter toute vente à perte.

Ooredoo a sollicité l'intervention de l'Instance pour encadrer la subvention des terminaux en avançant la proposition ci-après.

| | Proposition Ooredoo Tunisie |
|--------------------|------------------------------|
| Engagement 12 mois | Deux (02) mois de subvention |
| Engagement 24 mois | Cinq (05) mois de subvention |
| Engagement 36 mois | Huit (08) mois de subvention |



❖ Orange Tunisie

Orange Tunisie a considéré que le marché « Entreprises » est un marché très dynamique par rapport au marché « Grand Public ».

Elle a indiqué que les délais qui sont actuellement pratiqués pour les offres Grand Public pénalisent ses clients et le marché B2B. Ce qui risque de compliquer le processus d'acquisition de nouveaux clients, et donc de figer les parts de marché au détriment de l'opérateur ayant la part de marché la plus faible.

Par ailleurs, elle a estimé qu'une analyse de marché est nécessaire pour fixer le taux de subvention et l'éventuelle asymétrie à introduire pour ne pas créer de distorsion de concurrence entre opérateurs sur ce marché et qu'il ne leur paraît pas équitable de fixer une valeur avant d'établir ce principe.

De plus, Orange a considéré que le marché B2B est habitué, dans le cadre d'offres standards, à des valeurs de subvention plus élevées que celles proposées par les concurrents.

Pour Orange Tunisie, l'encadrement des subventions des terminaux n'est pas un outil efficace tant que le contrôle de son respect n'est pas évident. Elle considère que l'application effective de l'encadrement (taux) risque d'être contournée par les remises croisées (autres produits) et les bonus points fidélité.

Le même sujet de la subvention des terminaux a été débattu avec les opérateurs de réseaux publics de télécommunications lors de la réunion du 18 septembre 2020 et chacun des opérateurs a maintenu son point de vue sur la question.

Considérant les réponses des opérateurs sur la consultation publique :

- A. La société nationale des télécommunications a adhéré amplement au projet de décision de l'Instance Nationale des Télécommunications.
- B. La société Ooredoo Tunisie :
 - Ooredoo Tunisie a proposé d'interdire le cumul des avantages octroyés, et donc exclure de cumuler une gratuité voix ou data avec un device (Box / MIFI, Clé data GPRS ...).
 - Elle a attiré l'attention sur le fait que les niveaux de consommation sont différents entre les clients résidentiels et ceux non résidentiels. De ce fait, il lui semble plus réaliste d'adopter un taux de consommation pour les B2B de 50% pour la voix et de 80% pour la Data.
 - Elle a indiqué également qu'elle n'a pas de réserve quant à la soumission des conventions après leurs signatures.
 - Toutefois, Ooredoo Tunisie estime qu'il est démesuré aussi bien pour l'opérateur que pour l'Instance Nationale des Télécommunications de traiter un volume important de contrats vu le nombre très élevé de contrats que Ooredoo signe à une fréquence journalière. Ainsi, l'opérateur propose à l'Instance de demander à l'opérateur de lui soumettre uniquement l'ensemble des concepts de ces offres, tout en se réservant le droit de demander à l'opérateur tout contrat qu'elle souhaiterait examiner plus en détail.



C. La société Orange Tunisie :

- Orange Tunisie n'a pas de réserves particulières sur la proposition de l'Instance Nationale des Télécommunications et a exprimé son accord sur le principe d'encadrer la subvention des terminaux octroyée par les opérateurs.
- Elle a proposé de revoir le nombre de forfaits maximum pour la durée d'engagement de trente-six (36) mois à neuf (9) fois pour ne pas pénaliser ce palier d'engagement, enfin l'opérateur a précisé que l'octroi des terminaux subventionnés est comptabilisé comme une charge et n'est pas de nature à impacter les revenus des opérateurs ni diminuer leurs revenus.

Concernant le deuxième article formulant les règles relatives au niveau minimum des revenus (ARPM et ARPG) qui s'appliquent aux offres commerciales destinées aux abonnés résidentiels et qui sont exigées pour les offres commerciales destinées aux abonnés non résidentiels, Orange Tunisie a estimé que les abonnés non résidentiels sont pour la plupart des clients post-payés et à valeur élevée qui présentent des caractéristiques très différentes des abonnés résidentiels. Pour cela Orange Tunisie a estimé qu'il est opportun de distinguer deux catégories de clients :

❖ **Le cas des clients Entreprises :**

Pour Orange, dans les pratiques de marché il est logique que les entreprises attendent des offres plus compétitives que les particuliers, compte tenu des niveaux de communications élevés qu'elles génèrent et de l'impact sur leur compétitivité.

L'application des règles relatives à l'ARPM et l'ARPG aura un effet direct de hausse significative sur leur budget de communication qui posera des questions d'acceptation légitimes renforcées par le contexte actuel de crise économique et sanitaire.

Le marché Entreprises connaît une croissance en valeur selon les chiffres des tableaux de bord de l'Instance qui est significative et qui s'améliore d'une année à une autre.

De plus, pour l'acquisition de ces offres, les entreprises publiques et privées font généralement recours à des appels d'offres spécifiques et diversifiés qui leur permettent de maîtriser leurs charges tout en cherchant à faciliter les communications entre leurs employés et à adresser correctement leurs vis-à-vis dans le cadre de leurs activités professionnelles.

Les opérateurs ont pour rôle de répondre à ces appels d'offres en respectant le processus de concurrence et en proposant des offres spécifiques selon les demandes des entreprises.

À titre d'exemple, les communications intra-flottes des entreprises sont octroyées gratuitement suivant les pratiques internationales dans le secteur. Annuler cet avantage risque d'entraver les acquisitions et d'être contradictoire avec les besoins exprimés par les clients Entreprises.



Orange Tunisie estimait que l'intervention de l'Instance pour l'encadrement des niveaux de subventions des terminaux va déjà au-delà des pratiques habituelles au niveau international et souhaitait que les interventions du régulateur se concentrent sur les problèmes de fonctionnement du marché mis en évidence par les données publiées par l'Instance, comme il en a exprimé à maintes reprises la nécessité pour le fixe, et maintiennent un contexte de concurrence possible dans son fonctionnement.

❖ **Le cas des clients Convention :**

Orange a signalé que la structure actuelle du marché des conventions est très différente de celle du marché résidentiel. C'est un marché post-payé avec un niveau de consommation régulier et élevé et qui est de taille limitée.

La mise en place de règles spécifiques pour encadrer les offres actuelles lui paraît envisageable mais ne doit pas provoquer le mécontentement des clients ni les pousser à résilier leurs engagements. Ceci impacterait négativement la tendance positive de développement de la valeur de ce marché observée jusque-là.

Orange Tunisie a proposé à l'Instance de pousser la réflexion sur ce volet avant de se prononcer sur cette catégorie d'abonnés et à compléter le processus des analyses de marché afin d'entreprendre des mesures de régulation équitables et créatrices de valeur et a sollicité l'Instance pour organiser des échanges plus approfondis afin que les mesures d'encadrement soient adaptées aux caractéristiques de ce marché.

Ainsi, Orange Tunisie a indiqué que les mesures d'encadrement envisagées pourraient être plus flexibles dans la mesure où un délai de trois (03) à six (06) mois soit accordé aux opérateurs pour régulariser et mettre à jour leurs offres actuelles. Orange Tunisie considère que le délai de trente (30) jours étant intenable puisqu'il s'agit d'une activité dont la cible est composée principalement par des organismes associatifs et d'amicales étatiques et privées.

Orange Tunisie a précisé également que les règles ne doivent pas profiter aux opérateurs détenant les plus grandes parts de marché et que ceci constituera une entrave à la concurrence et impactera l'offre de service in fine. L'opérateur attend un traitement équitable et une vigilance particulière de l'Instance sur le respect de ces règles par ses concurrents.

Orange Tunisie a considéré que la démarche de l'Instance de réguler les différents marchés de détail vise à préserver les intérêts des différentes parties que ce soit les opérateurs, les abonnés et le secteur en général. Toutefois, l'opérateur a attiré l'attention de l'Instance sur le risque que certains projets aboutissent à une moindre attractivité et compétitivité des offres disponibles sur le marché pour les clients tunisiens grand public et entreprise. Une concurrence dynamique contribue au fonctionnement sain du marché, en permettant aux opérateurs de se différencier et d'adresser les différents segments avec des offres adaptées à leurs besoins spécifiques. Il lui paraît nécessaire que ceci soit encouragé plus fortement par les nouvelles décisions du régulateur.

Par ailleurs, en attendant les résultats de l'étude de l'analyse des marchés qui vont permettre de prendre les mesures adéquates pour ce segment du marché, l'Instance a toujours indiqué sa



prédisposition à étudier **toute proposition qui est de nature de préserver la valeur du marché et d'augmenter la dynamique concurrentielle** (basée sur l'innovation et non sur la guerre des prix au détriment de la qualité). À cet égard et à l'issue de la consultation des opérateurs l'Instance maintient sa position en ce qui concerne la mise en place d'un système de contrôle tarifaire symétrique conformément à la réglementation en vigueur qui est de nature à trouver un juste équilibre entre la rentabilité et la pérennité de l'activité des acteurs d'une part et la proposition des tarifs abordables et d'équipement (terminaux) qui profitent aux consommateurs finaux d'autre part.

Ce système devrait in fine **fixer** des règles pour les niveaux des montants offerts sous forme de subvention des terminaux et **stopper** la transformation du « B to B » en « B to C » qui impacte significativement la valeur du marché et remet en cause l'efficacité des autres mesures prises par l'Instance en la matière.

Au vu de ce qui précède, l'Instance Nationale des Télécommunications, après en avoir délibéré le 23 décembre 2020,

Décide :

Article 1 :

Les avantages offerts par les opérateurs de réseaux publics de télécommunications sous forme de subvention de terminaux ne peuvent en aucun cas dépasser les plafonds inscrits dans le tableau ci-dessous et ce quel que soit la cible (offres résidentielles, offres professionnelles/entreprises/Corporate et offres conventionnelles) :

| Durée d'engagement | 12 mois | 24 mois | 36 mois |
|---|--|--|--|
| Le nombre de forfaits maximum à fournir en tant que subvention des terminaux | 3 fois Le montant du forfait mensuel | 6 fois Le montant du forfait mensuel | 9 fois Le montant du forfait mensuel |

Article 2 :

Les règles concernant le niveau minimum des revenus (ARPM et ARPG) appliquées aux offres commerciales destinées aux abonnés résidentiels sont également exigées **pour les offres commerciales conventionnelles tant que la facture est émise au nom de l'abonné final** (personnel de l'entreprise ou adhérent à l'association ou à la mutuelle ou au syndicat ou autres).

Article 3 :

Chacun des opérateurs de réseaux publics de télécommunications est tenu de faire parvenir à l'Instance Nationale des Télécommunications **la liste des personnes morales avec lesquelles il a signé une convention** dans un délai ne dépassant pas quinze (15) jours de la date de notification de la présente décision.

Article 4 :

Cette décision prend effet à partir de sa notification aux acteurs et sera publiée sur le site Web de l'Instance Nationale des Télécommunications.



Les opérateurs de réseaux publics de télécommunications sont appelés à se conformer à la présente décision quinze (15) jours à partir de la date de sa notification aux acteurs.

Les opérateurs de réseaux publics de télécommunications sont également appelés à s'interdire de conclure de nouvelles conventions et de reconduire toute convention actuellement en vigueur ne respectant pas cette décision.

Article 5 :

Le Président de l'Instance Nationale des Télécommunications est chargé de l'exécution de la présente décision, qui sera notifiée aux opérateurs de réseaux publics de télécommunications.

La présente décision a été rendue le 23 décembre 2020 par le collège de l'Instance Nationale des Télécommunications composé de :

- **M. Lassaad HAMZAOU** : Président
- **Mme Malika BEKIR** : Vice-présidente
- **M. Habib ABDESSALEM** : Membre permanent
- **M. Mohamed Tahar MISSAOUI** : Membre
- **M. Kamel SAADAOU** : Membre
- **M. Majdi HASSEN** : Membre
- **M. Kamel REZGUI** : Membre

**Le Président de l'Instance
Nationale des Télécommunications**

Lassaad HAMZAOU

