

Commentaires de l'AFORST sur les projets de décision
relatifs aux marchés de la téléphonie fixe (version du 29 juillet 2005)

15 septembre 2005

AFORS Télécom, Association Française des Opérateurs de Réseaux et Services de
Télécommunications
165 Boulevard Haussmann – 75008 Paris
Tél : 01 56 88 14 00 - Fax : 01 56 88 14 09

www.aforstelecom.fr

L'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) a notifié le 29 juillet dernier, à la Commission Européenne, ses deux projets de décision sur l'analyse des marchés pertinents de la téléphonie fixe :

- Le premier concerne les marchés de détail (accès et communications) et les marchés de gros (départ d'appel, transit, et terminaison d'appel), à l'exception des prestations de terminaison d'appel vers les opérateurs fixes alternatifs ;
- Le second concerne les marchés de la terminaison d'appel géographique des opérateurs fixes alternatifs.

A la suite de la consultation publique qui s'est déroulée du 15 juin au 15 juillet 2005, l'Autorité a modifié certains éléments de ses projets de décision. C'est sur ces projets de décisions modifiés que l'Autorité, parallèlement à la notification à la Commission Européenne, a souhaité consulter une nouvelle fois le secteur, ce dont l'AFORST la remercie.

1. Projet de décision sur les marchés de la terminaison d'appel géographique des opérateurs fixes alternatifs

Sur ces marchés, l'AFORST se félicite des modifications apportées aux articles 1 et 6 du projet de décision.

En effet le nouvel article 1, en adoptant une rédaction plus neutre de la définition de la terminaison d'appel, permet aux opérateurs alternatifs d'adapter leur architecture d'interconnexion en fonction du déploiement de leur propre réseau et des différences d'architecture qu'il présente avec celui de l'opérateur historique.

De la même façon, les obligations d'interconnexion et d'accès ont été assouplies pour prendre en compte la taille et les ressources des opérateurs alternatifs.

Il n'en reste pas moins que l'obligation, portant sur la prohibition des tarifs excessifs, reste insuffisamment définie pour donner la prévisibilité nécessaire à un investissement efficace dans la boucle locale.

Or, comme elle déjà écrit dans ces précédents commentaires, l'AFORS Télécom souligne comme l'a fait le Conseil de la Concurrence dans son avis¹, que « *le développement des investissements des opérateurs alternatifs passe également par la prévisibilité du niveau de rémunération de leurs prestations de terminaisons d'appel. A cet égard, le recours à la procédure de règlement de différend devant l'ART afin de fixer le niveau de ces tarifs n'offre pas un niveau de visibilité suffisamment incitatif* ».

Or, l'obligation de contrôle tarifaire inscrite dans le projet de décision de l'Autorité ne donne aucun élément permettant d'apprécier le caractère excessif du tarif.

¹ Conseil de la concurrence, avis 05-1-10 du 11 mai 2005

Elle ne permet pas non plus aux opérateurs d'être en mesure de fixer – sans être exposés à des contentieux avec France Télécom – un tarif qui rémunère les coûts complets de déploiement de leur infrastructure et prenne en compte la période de démarrage de l'activité (durée d'amortissement, montée en charge des volumes) pour laquelle les coûts ne peuvent se confondre avec les coûts asymptotiques de France Télécom.

En conclusion sur ce point, nous réitérons donc notre demande à l'Autorité d'entreprendre au plus vite les travaux qui lui permettront de donner la visibilité nécessaire aux opérateurs alternatifs sur le niveau de rémunération de leurs prestations de terminaisons d'appel.

2. Sur marchés de détail de la téléphonie fixe

L'AFORST ne peut que regretter que l'Autorité n'ait tenu aucun compte des risques graves pour le développement pérenne de la concurrence que comporte son analyse sur les marchés de détail de la téléphonie fixe :

1. En particulier, l'analyse de l'ARCEP ne prévoit aucune régulation ex ante des communications "voix sur large bande" (VoB) malgré leur substituabilité aux services voix commutés et le risque, à court terme, de voir ces services exercer sur les offres de téléphonie fixes classiques, une pression concurrentielle significative favorisant des pratiques de win back de la part de l'opérateur historique ; Cette position constitue à notre sens une violation caractérisée du principe de neutralité technologique qui fonde la nouvelle régulation, en permettant aux opérateurs puissants de s'exonérer des obligations qui leur sont applicables à raison de cette puissance en fonction du support technologique sur lequel les services considérés sont fournis.

Compte tenu de la maturité des services de VoB en France (en termes de fiabilité et de confort pour les consommateurs), ces risques sont d'autant plus prévisibles que France Télécom annonce la commercialisation prochaine d'offres de détail d'ADSL nu (ie ADSL vendu au détail sans abonnement téléphonique). Or, aucun des remèdes imposés sur les marchés 11 et 12 ne permettra aux concurrents de France Télécom de s'assurer de la répliquabilité de ces offres, alors même que ces dernières, non régulées au niveau du marché de détail, constitueront pour France Télécom un outil de reconquête privilégié sur les marchés de la téléphonie fixe (la présélection du transporteur ne trouvant pas à s'appliquer à ces accès).

2. Le seuil permettant d'exempter les offres de voix aux professionnels de l'obligation de communication préalable à l'Autorité applicable à France Télécom sur l'ensemble des marchés de détail de la voix, **a été réduit de 1 million d'euros à 500 000 € /an²**. C'est permettre **encore plus d'opacité** à France

² Il est à noter que lorsque l'Ofcom envisage d'alléger la régulation des offres de téléphonie de BT aux entreprises, c'est après que cet opérateur ait pris des engagements forts et impactant son organisation pour garantir un accès à la boucle locale non discriminatoire pour les opérateurs tiers, (*cf. notice under section 155 of the enterprise act 2002* <http://www.ofcom.org.uk/consult/condocs/sec155/#content>), ce qui est loin d'être le cas de France Télécom. Par ailleurs le seuil envisagé est de 1 M£ à titre de test et sous réserve de certaines conditions minimales : « This document sets out Ofcom's preliminary view as follows:

- Where replicability is feasible, BT should be permitted to offer bespoke prices not necessarily available to all comparable customers

Telecom sur un marché considéré par l'Autorité elle-même comme déjà très opaque, ce qui justifie l'étude qu'elle s'apprête à lancer sur ces marchés³.

Or, rien dans l'analyse de l'Autorité ne tend à démontrer que sur ce segment des « grandes offres » professionnelles, les barrières à l'entrée seraient moins fortes, que ce segment de marché s'acheminerait vers une concurrence effective et durable ou que le droit de la concurrence a fait preuve de son efficacité pour y corriger les distorsions concurrentielles.

Il existe certes, dans le cadre des marchés publics, un certain contrôle des offres, notamment via la fourniture d'information sur l'offre retenue aux candidats évincés, il s'agit là néanmoins d'une information a posteriori. De surcroît, un tel contrôle est inexistant dans le cadre d'appel d'offres ou de demande de cotation initiée par des entreprises privées, aussi un contrôle de l'Autorité est essentiel. Un tel contrôle permet en outre d'éviter toute pratique anti-concurrentielle telle que la pratique de remise hors cadre sur des services (souscrits précédemment) non accessibles aux opérateurs alternatifs (à titre d'exemple les numéros abrégés, les services de capacités)

Fin 2003, l'ARCEP constate que France Télécom maintient ses parts de marché professionnel à 75% en volume et 78% en valeur pour les communications nationales et à quasi 99% pour les accès.

Pour la période de régulation envisagée, l'ARCEP fait elle-même les pronostics suivants :

*« Les estimations de l'Autorité pour appréhender les parts de France Télécom sur le segment des communications nationales pour la clientèle professionnelle indiquent qu'elles ne pourraient vraisemblablement **pas descendre en dessous de 60% en volume, et de 65% en valeur avant 2008**. Cette analyse ne devrait pas être modifiée par le projet de fusion, annoncé en mai 2005, entre Cegetel et 9 Telecom, qui apparaissent parmi les principaux concurrents de France Télécom sur les marchés des communications nationales, en particulier pour la clientèle professionnelle », et,*

« Sur le segment des communications internationales, tant pour la clientèle résidentielle que pour la clientèle professionnelle, la part de marché de France Télécom a néanmoins progressé de nouveau entre 2002 et 2003 (+4,4 points en volume pour la clientèle professionnelle par exemple), après avoir connu une phase de régression (-3,5 points en volume sur ce marché).

*Les estimations de l'Autorité pour la période couverte par l'analyse tendent à montrer que les parts de France Télécom sur le segment des communications internationales **devraient se situer autour de 70% pour la clientèle***

-
- Bespoke prices should not fall below a price floor which covers transfer charges for network components plus fully allocated retail costs.
 - BT should not be obliged to publish bespoke prices, as this may mute competition by making it easier for competitors to predict BT's sales strategy.
 - BT would be expected to assess each bespoke price for compliance with the Competition Act and any ex ante safeguard tests, and to demonstrate that it has adequate management systems to ensure such compliance.
 - These principles can equally be applied to prices offered to larger and smaller businesses but, as a precautionary measure, should initially be limited to prices offered to customers spending more than £1m per year with BT, until BT's management systems have been adequately tested".

³ Cf. groupes de travail multilatéraux de l'ARCEP sur les « marchés de détail de la téléphonie fixe », 9 mai et 17 juin 2005.

professionnelle (la part en valeur excédant la part en volume) à la suite d'une poursuite très lente du recul de France Télécom par rapport à ses concurrents. Pour la clientèle professionnelle, on constate que France Télécom regagne des parts de marché quasiment chaque année depuis au moins 2001 ;

S'agissant des contrats d'outsourcing, malgré nos demandes répétées, le projet de décision ne répond pas à la question fondamentale de savoir quel traitement l'Autorité entend réserver aux offres professionnelles commercialisées sous la marque « EQUANT », ou même « TRANSPAC » qui si on se reporte au site de cette filiale⁴ intègre : « *l'ensemble des solutions Entreprise de France Télécom* » comme le montre du reste la nouvelle offre « *Business Everywhere* » avec laquelle « *le Groupe France Télécom propose une gamme de solutions pour travailler partout, avec une ergonomie unique et en toute sécurité grâce à l'intégration des réseaux Wi-Fi, ADSL, RTC, GPRS et bientôt la 3G...* »

En l'absence de séparation comptable effective, ce point est crucial et devrait s'opposer à tout allègement de la régulation des offres de détail de France Télécom.

- S'agissant de l'analyse du marché des numéros spéciaux, l'ARCEP continue de la renvoyer à un calendrier indéterminé alors que sur le marché de détail des communications à destination des prestataires de services « *France Télécom se trouve de facto dans une situation quasi monopolistique pour la fourniture de ces services* », selon l'avis même du Conseil de la Concurrence⁵.

3. Les risques inhérents à la stratégie d'intégration croissante France Télécom

Lors de ces précédents commentaires, l'AFORST soulignait les risques de la stratégie d'intégration croissante non seulement à structurelle et juridique (cf. l'intégration de Wanadoo et Equant) mais aussi commerciale de France Télécom⁶ qui pourrait lui permettre d'échapper à ses obligations en prétextant l'innovation technologique (la VoB en est un bon exemple), ou en commercialisant ses services via des filiales qui ne sont pas considérées comme puissantes sur les marchés de détail concernés⁷.

France Télécom pourrait ainsi lancer ses nouvelles offres sous le packaging commercial ou le support technique le plus opportun pour préempter de nouveaux marchés ou reconquérir des parts de marchés, tout en échappant à tout contrôle sur la formation de leurs coûts ou sur leur répliquabilité par des tiers.

Ainsi, sans la plus grande vigilance du Régulateur, ce sont tous les acquis de la régulation passée et actuelle qui seraient remis en cause.

⁴ <http://www.transpac.fr/>

⁵ CC, Avis n° 05-A-05 du 16 février 2005

⁶ Présentation « *NEXT* », Investor day, le 29 juin 2005

⁷ cf. l'offre « *Family Talk* » déjà commercialisée par Orange alors qu'elle comporte des appels fixes vers mobiles, les offres intégrées de Transpac intégrant de la voix en sus des services de capacités, les offres annoncées de convergences fixes /mobiles

Or malgré, le caractère prospectif que devrait avoir par nature les analyses de marché, force est de constater à nouveau que les décisions de l'ARCEP ne tiennent toujours pas compte :

- des conséquences des bouleversements technologiques en cours, et en particulier la migration des réseaux vers l'IP,
- de la convergence des usages totalement indépendante des technologies employées, et notamment de la: migration des clients RTC vers la voix sur large bande,
- de la stratégie de brouillage de l'opérateur historique sous le prétexte avancé que l'absence de régulation conditionne l'innovation comme par exemple la commercialisation par Orange d'une offre fixe vers mobiles ou les offres de voix pour les entreprises portées par Transpac.