

**Avis n° 2014-0815**  
**de l’Autorité de régulation des communications électroniques et des postes**  
**en date du 22 juillet 2014**  
**rendu à la demande de l’Autorité de la concurrence portant sur la concentration**  
**constituée par l’acquisition du contrôle exclusif de la Société Française du**  
**Radiotéléphone (SFR) par le groupe Altice et sa filiale Numericable Group**

**AVERTISSEMENT**

**Le présent document est un document public. Les données et informations protégées par la loi ont été supprimées et elles sont présentées de la manière suivante : [SDA...].**

L’Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ci-après « l’ARCEP »),

Vu le code des postes et des communications électroniques, notamment ses articles L. 32-1 et L. 36-10 ;

Vu le code de commerce, notamment ses articles L. 430-1 à L. 430-10 ;

Vu le courrier enregistré le 16 juin 2014, par lequel l’Autorité de la concurrence sollicite l’avis de l’Autorité de régulation des communications électroniques et des postes sur l’acquisition du contrôle exclusif de la Société Française du Radiotéléphone (SFR) par le groupe Altice et sa filiale Numericable Group ;

Après en avoir délibéré le 22 juillet 2014,

## Contenu

<b>I. L'opération notifiée.....</b>	<b>4</b>
<b>II. La création d'un opérateur intégré en matière de très haut débit fixe et mobile.....</b>	<b>5</b>
1. L'opération n'a pas d'incidence directe notable sur le marché mobile, mais constitue une accélération majeure du processus de convergence des marchés fixe et mobile .....	5
2. Une intégration renforcée des réseaux et des services fixes et mobiles qui traduit une évolution structurelle du marché, tendant à « déspecialiser » les réseaux .....	6
3. Le modèle économique d'un opérateur intégré fixe-mobile.....	7
4. Vers des couplages croissants fixe/mobile et telecoms/audiovisuel qui soulèvent des points d'attention .....	9
<b>III. Les marchés de gros et de détail du haut et du très haut débit fixe.....</b>	<b>13</b>
1. Points d'attention concernant les marchés de gros et de détail du haut et du très haut débit généralistes .....	13
a. Plusieurs technologies d'accès fixe coexistent sur le marché.....	13
b. Le nouvel ensemble Numericable/SFR sera le seul à disposer d'une réelle capacité d'arbitrage entre les technologies d'accès fixe.....	18
c. Les effets concurrentiels de cette nouvelle capacité d'arbitrage ne remettent pas pour autant en cause la définition du marché du haut et du très haut débit.....	25
d. Le nouvel ensemble Numericable/SFR dispose d'un levier sur la répartition des investissements dans les réseaux FttH .....	27
e. Conclusion .....	37
2. Points d'attention concernant les marchés de gros et de détail du haut et du très haut débit spécifiques aux entreprises.....	38
a. Taille du marché, segmentation et acteurs .....	38
b. Les sous-marchés entreprise du haut et du très haut débit avec et sans garantie de temps de rétablissement : analyse concurrentielle .....	41
c. Sur les offres sans GTR (en DSL et sur BLOM) .....	46
d. Le sous-marché de la téléphonie : analyse concurrentielle.....	48
e. Conclusion .....	50
<b>IV. Les marchés fixes et mobiles des départements d'outre-mer : cas de La Réunion et de Mayotte.....</b>	<b>50</b>
1. La structure du marché des télécoms à La Réunion et Mayotte.....	50
2. Le marché mobile .....	52
3. Les marchés de gros et de détail fixes.....	59

<b>4. La convergence fixe-mobile sur le marché de détail .....</b>	<b>62</b>
<b>5. Effets de la consolidation .....</b>	<b>64</b>
<b>6. Conclusion.....</b>	<b>67</b>
<b>V. Conclusion générale .....</b>	<b>70</b>
<b>Annexe 1 .....</b>	<b>73</b>
<b>Annexe 2 .....</b>	<b>78</b>

## **I. L'opération notifiée**

L'opération de concentration notifiée à l'Autorité de la concurrence consiste en la prise de contrôle exclusif par le groupe Altice et sa filiale Numericable Group de la Société Française du Radiotéléphone (SFR).

Elle rapproche deux opérateurs aux activités dans l'ensemble complémentaires : SFR, opérateur de premier plan sur les marchés du haut débit fixe et de la téléphonie mobile, primo-investisseur dans les réseaux en fibre optique jusqu'à l'abonné, et Numericable, acteur majeur de la télévision payante et principal exploitant des réseaux câblés en France.

Historiquement, les réseaux câblés ont été conçus pour diffuser des contenus audiovisuels. Cependant, dès les années 1990, l'apparition de la norme DOCSIS a permis la commercialisation, à titre accessoire, d'offres d'accès à internet sur ces réseaux.

Dans les années 2000, et à l'issue d'un mouvement de consolidation du secteur qui l'a amené à détenir la quasi-intégralité des réseaux câblés en France, Numericable a engagé un programme de modernisation de ces réseaux afin de proposer des offres d'accès à internet à très haut débit aux utilisateurs finals résidentiels. Ce programme de modernisation a, en conséquence, assuré la mutation de son réseau auparavant dédié à la télédistribution en un véritable réseau dual, support d'offres de détail multiservices compétitives.

Par la suite, Numericable a confirmé son rôle grandissant sur les marchés de communications électroniques en rachetant notamment la société Completel, active sur le marché entreprise en métropole, ainsi que les sociétés Outremer Telecom et Mobius, actives sur les marchés mobile et fixe dans les départements d'outre-mer.

La prise de contrôle exclusif par Numericable de la société SFR fait émerger un nouvel opérateur intégré sur l'ensemble des marchés de communications électroniques.

Dans le présent avis, après avoir rappelé le contexte général de convergence fixe/mobile à l'œuvre sur les marchés de communications électroniques (II.), l'ARCEP analysera successivement les éventuels effets concurrentiels de cette opération sur les marchés du haut et du très haut débit fixe en métropole (III.), ainsi que sur les marchés fixes et mobiles à La Réunion et à Mayotte (IV.).

## **II. La création d'un opérateur intégré en matière de très haut débit fixe et mobile**

### **1. L'opération n'a pas d'incidence directe notable sur le marché mobile, mais constitue une accélération majeure du processus de convergence des marchés fixe et mobile**

L'activité d'opérateur mobile virtuel de Numericable en métropole reste limitée, en s'inscrivant essentiellement en réplique aux offres de couplage fixe-mobile lancées par ses concurrents. L'ARCEP estime que l'opération notifiée n'aura pas d'effet direct notable sur la situation concurrentielle du marché mobile qui, en conséquence, ne fera pas l'objet de développements spécifiques.

Toutefois, l'analyse, développée ci-après, de la convergence des services et réseaux fixes et mobiles est un élément central pour apprécier les effets de l'opération. Par conséquent, dans le cadre de ce mouvement de convergence, la position de l'opérateur intégré sur le marché mobile joue un rôle indirect sur l'évolution de son pouvoir de marché.

L'ARCEP rappelle ainsi ci-dessous les parts de marché des opérateurs mobiles en métropole.

[SDA...]

#### **Figure 1 – Evolution des parts de marché des opérateurs mobiles en métropole, Source : ARCEP**

Elle rappelle en outre qu'un accord de mutualisation de réseau mobile a été conclu le 31 janvier 2014 entre Bouygues Telecom et SFR, dont l'objectif est de déployer un réseau mutualisé sur une zone correspondant à 57% de la population et [SDA...] de la surface métropolitaine, en permettant aux parties d'améliorer leurs couverture et qualité de service mobile ainsi que de réaliser des économies significatives<sup>1</sup>.

Par ailleurs, si Numericable est actuellement un MVNO<sup>2</sup> de taille limitée, l'opération en cours de rachat de Virgin Mobile par Numericable est de nature à modifier cette appréciation. Il conviendrait ainsi d'examiner cette opération en lien avec celle qui fait l'objet de la présente analyse.

---

<sup>1</sup> <http://groupe.sfr.fr/presse/communiqués-de-presse/communiqués-de-presse-2014/01312014-1745-bouygues-telecom-et-sfr-concluent-un-accord-strategique-pour-partager-une-partie-de-leurs-reseaux>

<sup>2</sup> MVNO : opérateurs qui ne disposent pas de leur propre réseau radio et qui utilisent celui de l'un des trois opérateurs mobiles « historiques » (Orange, SFR ou Bouygues Telecom) en leur achetant des minutes de conversation en gros, pour offrir ensuite des services de communications mobiles à leurs abonnés. Bien qu'ils ne disposent pas d'un réseau radio en propre, les MVNO sont des opérateurs à part entière, qui maîtrisent la conception et le lancement de leurs offres commerciales, et sont pleinement responsables de la fourniture des services de communications mobiles à leurs clients.

## **2. Une intégration renforcée des réseaux et des services fixes et mobiles qui traduit une évolution structurelle du marché, tendant à « déspecialiser » les réseaux**

Depuis une dizaine d'années, le secteur des communications électroniques est marqué, partout dans le monde mais particulièrement en France, par la convergence des réseaux et services fixes et mobiles. Ce mouvement de transformation repose sur des innovations et des changements technologiques structurants qui conduisent progressivement à la déspecialisation des réseaux, et s'accompagne d'un rapprochement des marchés de détail fixe et mobile.

L'adoption de la technologie IP au sein des cœurs de réseaux fixes et mobiles, ainsi que le déploiement de la fibre optique dans les réseaux de collecte pour le raccordement des NRA<sup>3</sup> et des stations de base mobiles, a conduit à une évolution des réseaux « voix » traditionnels vers des réseaux « data ». Ce changement technologique est à l'œuvre dans le fixe depuis le début des années 2000, avec l'explosion de l'accès à internet haut débit qui devient le service générique de base, la voix via l'accès haut débit n'étant qu'une composante au sein des bouquets de services accessibles, représentant aujourd'hui plus de 70 % du trafic téléphonique sortant. Dans le mobile, avec le développement du haut débit (3G), puis du très haut débit mobile (4G) et l'adoption des terminaux compatibles, les services voix et SMS représentent une part décroissante de l'attractivité des offres mobiles, les services de données devenant le paramètre dimensionnant de ces dernières.

Dans les années à venir, le passage au très haut débit devrait accélérer la convergence entre les réseaux fixes et mobiles. Les réseaux en fibre optique déployés pour la fourniture d'accès fixes très haut débit généralistes (*Fibre to the Home*) ou spécifiques pour les entreprises (*Fibre to the Office*) seront également susceptibles de multiplier les raccordements en fibre optique des stations de base des réseaux mobiles de dernière génération qui acheminent des volumes croissants de données, y compris pour des cellules de plus petite taille, plus nombreuses et plus proches des abonnés. Pour les opérateurs, les gains de productivité que pourraient offrir les économies d'échelle et d'envergure d'une infrastructure intégrée à très haut débit constituent une opportunité pour répondre à la demande toujours croissante des utilisateurs, à la fois de débits mais aussi de continuité pour les services d'accès à internet, fixe et mobile.

Outre la déspecialisation des réseaux, la convergence fixe-mobile se matérialise également en Europe par une unification progressive des offres commerciales fixes et mobiles jusqu'alors distinctes. Sur le marché français, les offres convergentes couplant accès fixe et accès mobile se sont développées à partir de l'année 2009, principalement autour des offres dites *quadruple play* (internet, téléphonie fixe, TV, téléphonie mobile), pour représenter plus de 6 millions

---

<sup>3</sup> Les nœuds de raccordement d'abonnés (également appelés « répartiteurs ») constituent l'extrémité de la boucle locale de cuivre d'Orange (en amont, on parle de réseaux de collecte, qui peuvent être déployés par différents opérateurs). Un NRA regroupe entre plusieurs centaines et plusieurs dizaines de milliers de lignes. On en compte à ce jour environ 16 000 sur le territoire national.

d'abonnements convergents fin 2013<sup>4</sup>, soit plus de 24 % des abonnements haut et très haut débit. La dernière étude annuelle du CREDOC<sup>5</sup> note également qu'en 2013, parmi les personnes équipées à la fois d'une connexion Internet et d'un téléphone mobile (soit 77 % des personnes interrogées), 44 % souscrivaient à une offre convergente avec remise tarifaire. Plusieurs raisons peuvent expliquer l'attractivité commerciale de ces offres : les remises tarifaires allouées, un service client et un environnement unifiés.

Ainsi, ce mouvement de convergence technique et commerciale des services fixes et mobiles rend aujourd'hui nécessaire, pour chacun des opérateurs de communications électroniques, de pouvoir se positionner à la fois sur les marchés mobiles et fixes. En Europe, cela se traduit notamment par des opérations de concentration entre opérateurs fixes et mobiles, impliquant souvent des câblo-opérateurs. Ainsi, l'opérateur mobile Vodafone a réalisé l'acquisition de plusieurs opérateurs fixes au Royaume-Uni (CWW en 2012), en Allemagne (Kabel Deutschland en 2013) et en Espagne (ONO en 2014) tandis qu'au Portugal le câblo-opérateur Zon et l'opérateur mobile Optimus ont fusionné en 2013. Ce mouvement illustre le regain de valeur des réseaux câblés en Europe.

Depuis plusieurs années, et sans doute plus tôt que la plupart des autres marchés en Europe, le marché français est sensiblement marqué par la convergence fixe-mobile dans la mesure où les principaux opérateurs de réseau, à l'exception de Numericable<sup>6</sup>, ont développé des infrastructures mobiles et fixes. L'opérateur mobile Bouygues Telecom a lancé des services fixes dès 2006 et l'opérateur initialement dédié aux services fixes Free a, quant à lui, obtenu une licence mobile à la fin de l'année 2009. C'est dans ce contexte que la prise de contrôle exclusif de SFR représente pour Numericable une opportunité de s'implanter durablement sur le marché de la téléphonie mobile et sur le segment des offres convergentes en acquérant un réseau mobile national.

### **3. Le modèle économique d'un opérateur intégré fixe-mobile**

La concentration entre SFR et Numericable, qui conduit au rapprochement entre un opérateur intégré fixe-mobile et un câblo-opérateur également opérateur mobile virtuel, est susceptible de générer des synergies de coûts et de revenus pour le nouvel ensemble Numericable/SFR. Ces synergies correspondent aux bénéfices liés à l'intégration verticale ou horizontale de ces deux opérateurs.

---

<sup>4</sup> Cette estimation correspond aux lignes à haut débit et très haut débit fixes couplées avec une offre de téléphonie mobile, elle n'intègre pas les lignes mobiles supplémentaires qui peuvent être associées à une offre convergente.

Source : Publications financières 2013 d'Orange, SFR et Numericable.

<sup>5</sup> CREDOC, « La diffusion des technologies de l'information et de la communication dans la société française » (2013)

<sup>6</sup> Numericable commercialise des services mobiles depuis plusieurs années par le biais d'un contrat d'opérateur de réseau mobile virtuel (dit MVNO, pour *Mobile virtual network operator*).

© Autorité de régulation des communications électroniques et des postes

Dans la mesure où les opérateurs de réseaux mobiles utilisent des infrastructures fixes dans leurs cœurs de réseaux et leurs réseaux de collecte, la convergence fixe-mobile peut s'apparenter à une intégration verticale. Dans le cas d'espèce, le réseau de Completel, filiale du groupe Numericable, pourrait bénéficier à l'activité mobile de SFR, notamment pour le raccordement des stations de base, pour lequel SFR s'appuie dans certains cas sur des offres commercialisées sur le marché de gros des services de capacité. À moyen terme, la croissance continue des volumes de données à acheminer pourrait inciter le nouvel ensemble Numericable/SFR à privilégier le recours aux fibres noires du réseau de Completel, en complément ou remplacement des fibres, liens DSL et faisceaux hertziens utilisés par le réseau mobile de SFR. D'un point de vue financier, les économies immédiates de coûts pour le nouvel ensemble Numericable/SFR paraissent toutefois limitées compte tenu, d'une part, de la stratégie de SFR, qui privilégie déjà depuis plusieurs années le raccordement en propre de ses stations de base, et, d'autre part, du recouvrement<sup>7</sup> entre la couverture des réseaux fixes de Completel-Numericable et de SFR, ainsi que du poids mesuré du raccordement des stations de base dans les coûts d'exploitation de l'activité mobile de SFR ([SDA...<sup>8</sup>]). Avec la poursuite de la montée en débit des réseaux mobiles, ces économies de coûts vont néanmoins devenir plus importantes compte tenu de la nécessité de densifier les réseaux mobiles dans les agglomérations et de la densité existante du réseau de collecte des boucles locales câblées de Numericable. Si ce gain n'apparaît pas excessif dans la mesure où il est susceptible de simplement repositionner l'ensemble Numericable/SFR par rapport à Orange qui bénéficie déjà de la densité de ses boucles locales optiques pour les entreprises, il va néanmoins accentuer l'écart entre ces deux opérateurs, d'une part, et Bouygues Telecom et Free, d'autre part.

L'activité d'opérateur mobile virtuel de Numericable peut également bénéficier de l'intégration verticale avec un opérateur de réseau mobile, même si les synergies pour le nouvel ensemble Numericable/SFR pourront être limitées compte tenu du fait que ces derniers sont déjà liés par un contrat de MVNO.

La prise de contrôle exclusif de SFR par Numericable constitue également une opération d'intégration horizontale. Étant concurrents sur les mêmes marchés, il existe une relative redondance entre les activités de Numericable et de SFR. Les deux opérateurs disposent d'une structure commerciale, notamment le réseau de points de vente, pour laquelle l'opération notifiée pourrait faire apparaître des économies de coûts, en particulier des économies d'échelle sur l'acquisition et la gestion des clients (SAV notamment) ainsi que sur la publicité et le marketing. Les innovations technologiques situées à l'interface entre les réseaux fixes et mobiles peuvent également laisser présager des possibilités pour les opérateurs intégrés de réaliser des économies d'échelle sur les coûts de collecte des réseaux fixes. Dans la mesure où une part importante des services mobiles sont consommés au domicile, des innovations sur les terminaux fixes et mobiles, comme par exemple l'équipement des terminaux haut débit fixe (*box*) en microcellules 3G ou 4G, ou encore le développement de points d'accès Wi-Fi de

---

<sup>7</sup> [SDA...]

<sup>8</sup> Source : Comptabilité réglementaire 2012 de SFR.

nouvelle génération (*Hotspot 2.0*), pourraient permettre dans les années à venir d'accentuer l'utilisation des boucles locales fixes pour la transmission des données mobiles.

À plus court terme, l'opérateur intégré fixe-mobile pourra également bénéficier d'importants effets de levier entre les bases de clients fixes et mobiles de SFR et de Numericable<sup>9</sup>. La disparité observée entre les parcs fixes et mobiles de Numericable, avec près d'un million de clients haut débit fixes contre moins de 200 000 clients mobiles<sup>10</sup>, offre au nouvel ensemble Numericable/SFR une opportunité en termes d'acquisitions de nouveaux clients mobiles. Par ailleurs, la couverture du réseau câblé de Numericable devrait également permettre au nouvel ensemble de conquérir les clients mobiles de SFR souhaitant disposer de services fixes à très haut débit. En se concentrant sur les offres convergentes, le nouvel ensemble Numericable/SFR pourrait disposer d'une base de clients relativement fidèles à moindre coût, atout majeur puisque le taux de résiliation des clients est significativement plus faible pour les offres convergentes que pour les offres de services mobiles et fixes prises isolément – Orange<sup>11</sup> annonce, par exemple, sur son offre convergente *Open*, un taux de résiliation inférieur de 3 points à celui constaté sur l'ensemble de son parc de clients haut débit fixe. L'Autorité soulignait déjà ce risque de fluidité réduite des marchés associée aux offres couplées fixe-mobile dans son avis n° 2010-0182 en date du 23 février 2010 portant sur l'utilisation croisée des bases de clientèle rendu à l'Autorité de la concurrence.

#### **4. Vers des couplages croissants fixe/mobile et telecoms/audiovisuel qui soulèvent des points d'attention**

Les spécificités économiques et réglementaires de l'exploitation du réseau câblé, ainsi que la mise en œuvre de l'accord de mutualisation des réseaux mobiles conclu entre Bouygues Telecom et SFR, pourtant indépendantes du rachat de SFR par Numericable mais couplées par les effets de convergence fixe-mobile, sont susceptibles de conférer au nouvel ensemble Numericable/SFR plusieurs avantages compétitifs sur le segment des offres convergentes, qui occupe une place de plus en plus importante sur le marché français. On peut identifier plusieurs éléments permettant au nouvel ensemble Numericable/SFR d'enrichir le contenu de ses offres convergentes ou de réduire les coûts de production des services constitutifs de ces offres multiservices par rapport à ses concurrents, qu'il s'agisse des services de communications électroniques fixes et mobiles qui les constituent, mais également des services audiovisuels qui contribuent de manière importante à leur attractivité. Toutefois, le maintien de certains avantages du nouvel ensemble Numericable/SFR, s'ils ne sont pas reproductibles à moyen terme par d'autres acteurs, pourrait aller à l'encontre de l'objectif d'exercice d'une concurrence effective et loyale sur le segment des offres convergentes.

En premier lieu, pour la fourniture de services fixes, le réseau câblé bénéficie de plusieurs avantages qui proviennent de l'histoire et des caractéristiques technico-économiques de ce

---

<sup>9</sup> [SDA...]

<sup>10</sup> Source : Résultats annuels 2013 de Numericable.

<sup>11</sup> Source : Résultats trimestriels T1 2014 d'Orange

réseau ainsi que de régimes juridiques partiellement dérogatoires accordés aux câblo-opérateurs.

Tout d'abord, en raison de ses caractéristiques techniques et de la position de Numericable sur le marché, le réseau câblé présente la particularité de ne pas principalement reposer sur des actifs régulés, ce qui laisse à Numericable la liberté de définir comme il l'entend les modalités de recouvrement de ses coûts fixes, notamment au regard de sa stratégie commerciale. Sur la zone d'emprise du réseau câblé, qui couvre près d'un tiers des lignes fixes du territoire, le nouvel ensemble Numericable/SFR sera en mesure de fournir des services fixes à très haut débit à moindre coût.

Par ailleurs, les câblo-opérateurs, contrairement aux opérateurs exploitant la boucle locale de cuivre d'Orange, ne sont pas redevables de l'imposition forfaitaire sur les entreprises de réseaux (IFER), ce qui représente un avantage fiscal de l'ordre de 0,5 € par client par mois en 2014 et qui pourrait atteindre 1€ par client par mois en 2017<sup>12</sup>.

En outre, comme l'ARCEP l'avait souligné dans son avis n° 2013-1168 en date du 10 octobre 2013, l'arrêté du 13 décembre 2013 relatif à l'information préalable du consommateur sur les caractéristiques techniques des offres d'accès à l'internet en situation fixe filaire (« arrêté débit »), en imposant une information plus importante sur les réseaux de cuivre avec la distinction entre les débits disponibles en ADSL et en VDSL, est susceptible de biaiser les conditions d'exercice d'une concurrence loyale et non faussée entre opérateurs fixes, au détriment des opérateurs DSL : le nouvel ensemble Numericable/SFR, exempté de distinguer dans ses communications commerciales les performances atteignables des accès câblés modernisés (*Fibre to the last Amplifier*) et des accès câblés non modernisés, pourrait promouvoir au niveau national des « offres fibre jusqu'à 100 Mbit/s », alors qu'un tel débit n'est accessible que dans les zones câblées modernisées.

Enfin, les réseaux câblés sont exemptés du respect de certaines des obligations fixées par l'article L. 1425-1 du code général des collectivités territoriales (« CGCT »)<sup>13</sup>, afin de ne pas remettre en cause les interventions menées par les collectivités avant 2004<sup>14</sup>. Ainsi, les collectivités territoriales qui fournissaient sur ces réseaux, avant l'entrée en vigueur de la loi

---

<sup>12</sup> Estimations réalisées sur la base des barèmes fixés par l'article 1599 quater B du code général des impôts.

<sup>13</sup> L'article L. 1425-1 du CGCT permettant aux collectivités territoriales et à leurs groupements d'établir et exploiter des réseaux ouverts au public et de fournir au public des services de communications électroniques prévoit que cette intervention doit être précédée d'une publicité (publication dans un journal d'annonces légales) et d'une information de l'ARCEP ; se faire en cohérence avec les réseaux d'initiative publique ; garantir l'utilisation partagée des infrastructures établies ou acquises et respecter le principe d'égalité et de libre concurrence sur les marchés des communications électroniques ; et s'effectuer dans des conditions objectives, transparentes, non discriminatoires et proportionnées.

<sup>14</sup> Le V de l'article L. 1425-1 du CGCT dispose ainsi que : « *Les dispositions du I relatives aux obligations de publicité et à la nécessité de constater une insuffisance d'initiatives privées, ainsi que le deuxième alinéa du II [ qui prévoit l'interdiction pour une même personne morale d'exercer une activité d'opérateur et d'octroyer les droits de passage pour l'établissement de réseaux], ne sont pas applicables aux réseaux établis et exploités par les collectivités territoriales ou leurs groupements pour la distribution de services de radio et de télévision si ces réseaux ont été établis avant la date de promulgation de la loi n° 2004-575 du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique.* »

du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique, des services de communications électroniques sur le marché de détail, par exemple dans le cadre d'une régie ou d'une délégation de service public, sont exonérées en particulier du constat préalable d'une insuffisance de l'initiative privée. Par ailleurs, afin de normaliser les relations entre les collectivités et les câblo-opérateurs, le législateur a prévu, en 2004<sup>15</sup>, une obligation de mise en conformité des conventions liant ces derniers au regard, d'une part, du principe de libre exercice de l'activité d'opérateur de communications électroniques et, d'autre part, du principe de partage des infrastructures publiques de génie civil<sup>16</sup>. Le législateur a également adopté en 2008 des dispositions qui, d'une part, permettent aux collectivités territoriales de donner accès à d'autres opérateurs aux infrastructures publiques de génie civil exploitées par Numericable et, d'autre part, prévoient la compétence de l'Autorité pour régler les éventuels différends relatifs aux conditions techniques et financières de leur utilisation partagée<sup>17</sup>.

En deuxième lieu, dans l'éventualité d'un maintien de l'accord de mutualisation des réseaux mobiles conclu entre SFR et Bouygues Telecom, la mutualisation des déploiements des deux opérateurs permettrait au nouvel ensemble Numericable/SFR de bénéficier d'une couverture et d'une qualité de service accrues, et donc de renforcer son attractivité commerciale sur le marché mobile, dans un contexte de convergence des marchés fixes et mobiles.

Par ailleurs, le bénéfice pour SFR de l'accès aux boucles locales optiques de Numericable va renforcer la capacité de Numericable/SFR à accélérer à l'avenir le raccordement en fibre des stations mobiles plus nombreuses et plus consommatrices en débit, en accentuant l'écart de capacité de déploiement avec Bouygues Telecom et Free. Il faut également noter que SFR et Numericable sont aujourd'hui pour ces derniers des fournisseurs d'infrastructures fixes – notamment de fibre noire – pouvant servir pour le raccordement de stations mobiles, et qu'il n'existe pas réellement d'autres fournisseurs au niveau national. Il existe donc un risque que la concentration des deux entités dégrade les conditions d'approvisionnement de Bouygues Telecom et Free Mobile pour le raccordement de leurs stations de base.

En troisième lieu, compte tenu du développement des services multimédia au sein des offres multiservices fixes et des offres convergentes fixe-mobile, l'accès aux contenus devient un enjeu grandissant pour l'attractivité des offres de services fixes et mobiles sur le marché de détail. Or le câblo-opérateur Numericable dispose, pour la distribution de contenus audiovisuels sur le câble, d'un accès privilégié aux chaînes de télévision par rapport aux

---

<sup>15</sup> Article 134 de la loi n° 2004-669 du 9 juillet 2004 relative aux communications électroniques et aux services de communication audiovisuelle

<sup>16</sup> Voir à ce sujet le « Rapport sur la mise en conformité des conventions câble » de l'ARCEP de juillet 2007. En 2010, l'ARCEP a pu faire état d'une proposition d'évolution des conventions câble qui reposait sur la reconnaissance ou le transfert de la propriété des éléments de génie civil aux collectivités et de la propriété des câbles et équipements actifs à Numericable. Afin d'exercer son activité, ce dernier pourrait alors bénéficier d'un droit d'usage pérenne et non exclusif pour l'occupation des fourreaux de la collectivité, en contrepartie du paiement d'une redevance. Cette proposition ne se prononçait toutefois pas sur les modalités financières de cette évolution, s'agissant notamment des conditions de cession du réseau câblé à Numericable lorsque ce réseau appartenait à la collectivité.

<sup>17</sup> Article 134 de la loi n°2004-669 du 9 juillet 2004 relative aux communications électroniques et aux services de communication audiovisuelle, modifié par la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 relative à la modernisation de l'économie.

autres opérateurs fixes qui, sur les réseaux en cuivre et en fibre optique, doivent faire face à la concurrence de la société Groupe Canal Plus. Historiquement, la concurrence entre plateformes techniques sur la télévision payante a vu Groupe Canal Plus se positionner fortement sur la diffusion par satellite en négociant des exclusivités avec les chaînes de télévision en vue d'une distribution sur le bouquet Canalsat. Lors du développement des services fixes haut débit et des offres multiservices dites *triple play*, Groupe Canal Plus a étendu la distribution de son bouquet Canalsat aux réseaux en cuivre, puis aux réseaux en fibre optique. Les engagements pris en 2006 devant le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie par Vivendi et Groupe Canal Plus lors du rapprochement avec TPS ont contribué à la cristallisation de la situation dans laquelle le câblo-opérateur contractualisait directement avec les éditeurs, et à maintenir l'attractivité de son bouquet<sup>18</sup>. Actuellement, plus de [SDA...] chaînes de télévision payantes pour lesquelles Groupe Canal Plus détient l'exclusivité de distribution sur les réseaux en cuivre ou en fibre, c'est-à-dire qui ne sont disponibles que si les clients des opérateurs fixes exploitant ces réseaux souscrivent au bouquet Canalsat, sont distribuées directement par Numericable sur le câble. À moins que le rapprochement entre Numericable et SFR ne conduise Groupe Canal Plus à distribuer son offre Canalsat sur la plateforme câble, le nouvel ensemble Numericable/SFR pourrait, à court terme, utiliser son catalogue de chaînes de télévision sur le câble comme argument commercial pour améliorer l'attractivité de ses offres convergentes fixe-mobile sur la zone d'emprise du réseau câblé. À moyen terme, le nouvel ensemble pourrait également utiliser un effet de levier en s'appuyant sur ses relations commerciales avec les chaînes de télévision pour la distribution sur le câble afin d'établir des accords de distribution sur d'autres plateformes techniques (cuivre, fibre, mobile), en vue de faire de l'accès aux contenus un atout commercial sur l'ensemble de ses offres convergentes.

Sur le segment des offres convergentes, le nouvel ensemble Numericable/SFR pourrait ainsi bénéficier d'avantages compétitifs significatifs par rapport à ses concurrents, et serait en particulier en mesure de produire, avec un avantage de coût, des offres multiservices attractives. Cette évolution pourrait dynamiser la concurrence sur ce segment de marché et mener à un enrichissement progressif des offres couplées, mais appelle un examen détaillé de la part de l'Autorité de la concurrence quant à la capacité effective des concurrents du nouvel ensemble à demeurer compétitifs vis-à-vis de ces offres.

Il convient enfin d'être attentif à la situation des opérateurs convergents virtuels qui dépendront d'offres de gros, fixes comme mobiles, commercialisées actuellement par Numericable/SFR. La capacité de ces acteurs virtuels à animer le segment des offres convergentes dépendra directement de la disponibilité et des modalités techniques et tarifaires des produits de gros sur les marchés fixes et mobiles. L'ARCEP invite en conséquence

---

<sup>18</sup> Les engagements 30 et 31 annexés à la Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 30 août 2006, aux conseils de la société Vivendi Universal, relative à une concentration dans le secteur de la télévision payante référencée C2006-02, donnent des garanties aux câblo-opérateurs en termes de maintien des contrats de mise à disposition de chaînes éditées par TPS et Groupe Canal Plus. Ces engagements n'ont toutefois pas été repris dans la décision n° 12-DCC-100 du 23 juillet 2012 relative à la prise de contrôle exclusif de TPS et CanalSatellite par Vivendi et Groupe Canal Plus.

l'Autorité de la concurrence à examiner la capacité des MVNO à prendre part, après l'acquisition de SFR par Numericable, au processus de convergence décrit ci-avant, compte-tenu de la position du nouvel ensemble sur les marchés de gros fixes et mobiles. En particulier, si les conditions d'approvisionnement des opérateurs virtuels sur le marché de gros mobile sont, pour l'essentiel, protégées par les obligations en faveur de l'accueil des MVNO inscrites dans les autorisations d'utilisation de fréquences des quatre opérateurs de réseau mobile suite aux engagements qu'ils ont souscrits à l'occasion des dernières attributions de fréquence, et que l'opération de rachat ne modifie pas le nombre d'offreurs sur ce marché, il faut noter qu'il n'en va pas de même pour leur approvisionnement sur le marché de gros fixe, sur lequel il n'existe pas d'obligations ou d'engagements similaires alors même que l'opération entraîne une réduction significative du nombre d'offreurs.

### **III. Les marchés de gros et de détail du haut et du très haut débit fixe**

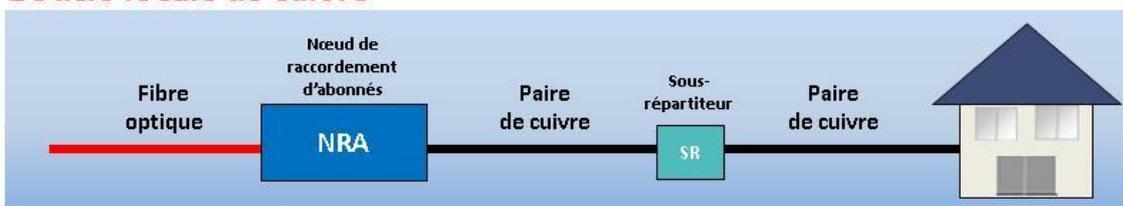
#### **1. Points d'attention concernant les marchés de gros et de détail du haut et du très haut débit généralistes**

##### **a. Plusieurs technologies d'accès fixe coexistent sur le marché**

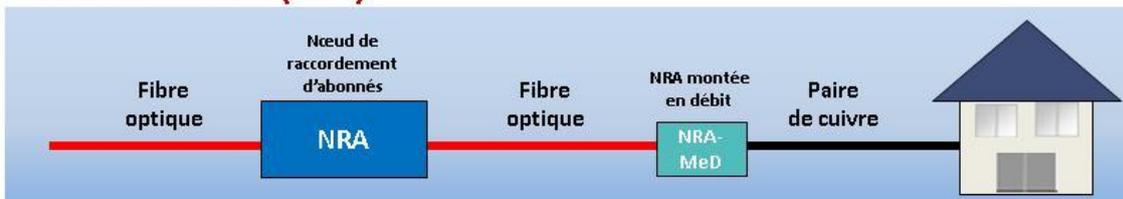
**Le marché français de l'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire est globalement réparti entre trois types de réseaux.**

La boucle locale est définie par le 3<sup>o</sup> ter de l'article L. 32 du CPCE comme « *l'installation qui relie le point de terminaison du réseau dans les locaux de l'abonné au répartiteur principal ou à toute autre installation équivalente d'un réseau de communications électroniques fixe ouvert au public* ». La nature de la terminaison détermine si l'on parle de boucle locale en cuivre, fibre optique ou câble coaxial. Les trois boucles locales filaires s'appuient sur différentes technologies d'accès fixe pour offrir des services à haut et très haut débit aux utilisateurs finals qui y sont raccordés.

### Boucle locale de cuivre



### Montée en débit (FttC)



### Réseau câblé modernisé (FttLA)



### Fibre optique

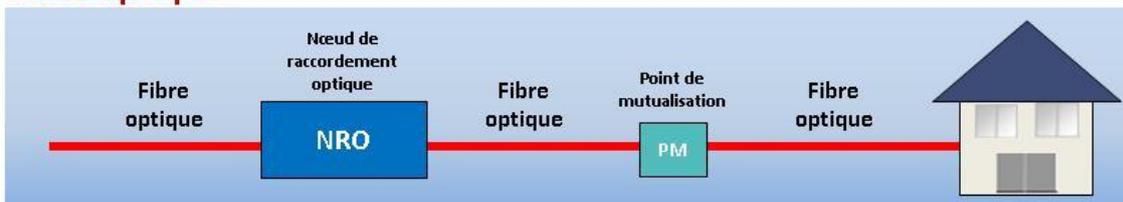


Figure 1 - Les technologies d'accès fixe (source : ARCEP)

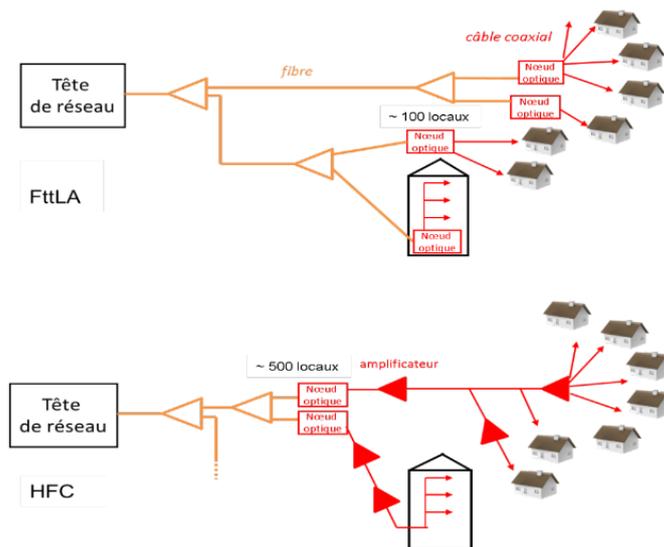
Les technologies xDSL, utilisant la boucle locale en cuivre d'Orange sont, à ce stade, les plus développées en France. Au 31 mars 2014, 99,4 % des lignes en cuivre, soit 30,6 millions de lignes<sup>19</sup>, étaient théoriquement éligibles à un service à haut débit, avec des débits maximum descendants compris entre 512 kbit/s et 25 Mbit/s pour les offres ADSL (*Asymmetrical Digital Subscriber Line*) et ADSL2+. Depuis l'automne 2013, la commercialisation de la technologie VDSL2 (*Very high speed Digital Subscriber Line 2*), permet théoriquement d'atteindre, pour les lignes les plus courtes, un débit descendant de plusieurs dizaines de mégabits par seconde et un débit montant compris entre 4 et 10 Mbit/s.

Le déploiement de fibre optique sur l'ensemble de la boucle locale permet d'atteindre des débits symétriques supérieurs à 100 Mbit/s. Au 31 mars 2014, 3 153 000 logements ou locaux

<sup>19</sup> Source : Observatoire des marchés de gros de l'accès fixe à haut et très haut débit du 1<sup>er</sup> trimestre 2014  
© Autorité de régulation des communications électroniques et des postes

à usage professionnel<sup>20</sup> étaient éligibles à une offre à internet très haut débit *via* les réseaux FttH.

**Les technologies HFC (Hybrid Fibre Coaxial) et FttLA (Fibre to the Last Amplifier)** s'appuient sur des réseaux câblés constitués d'un cœur de réseau en fibre optique et d'une terminaison en câble coaxial. Historiquement conçus pour diffuser des services de télévision, les réseaux câblés permettent depuis plusieurs années d'offrir également des services de téléphonie et d'accès à l'internet grâce à l'utilisation de bande passante non mobilisée par les flux de télévision. Le débit d'accès à l'internet offert sur ces réseaux est en général asymétrique avec un débit descendant largement supérieur au débit montant. La modernisation des réseaux câblés consiste à rapprocher l'extrémité de la fibre optique des abonnés, et à déployer des équipements actifs de dernière génération (DOCSIS 3.0) au niveau des têtes de réseau du câblo-opérateur. Ces opérations permettent d'augmenter les débits descendants théoriques jusqu'à 30 Mbit/s (HFC) ou 100 Mbit/s voire plus (FttLA), à un niveau alors comparable à celui offert par les technologies FttH.



**Figure 2 - Les types de réseaux câblés : FttLA et HFC (source ARCEP)**

Au 31 mars 2014, 8 463 000 logements<sup>21</sup> étaient éligibles à une offre internet à très haut débit *via* un réseau coaxial, dont 58 % à un débit descendant supérieur à 100 Mbit/s.

**L'accès aux différentes boucles locales peut s'effectuer selon différentes modalités.**

Un opérateur qui souhaiterait accéder à la boucle locale déployée par un autre opérateur a ainsi le choix entre des offres de gros d'accès passifs et actifs.

<sup>20</sup> Source : *Ibid*

<sup>21</sup> Source : *Ibid*

Les offres de gros d'accès « passif » impliquent que l'opérateur commercial installe ses propres équipements électroniques actifs permettant de fournir le service au client final, notamment les DSLAM<sup>22</sup> sur la boucle locale de cuivre ou leur équivalent pour les boucles locales en fibre optique, à savoir les OLT (*Optical Line Termination*).

Ainsi, une offre d'accès passif donne une indépendance industrielle et commerciale aux opérateurs et leur confère par conséquent une plus grande capacité d'innovation et de différenciation, par les services ou par les prix. Cette capacité s'avère cruciale sur des marchés à évolution technologique rapide comme les marchés du haut et du très haut débit.

À l'inverse, les offres de gros d'accès « activé » (ou *bitstream*) permettent à un opérateur de louer des accès à haut ou très haut débit activés par un autre opérateur, en se raccordant à un point du réseau plus en amont<sup>23</sup>. Les opérateurs clients sont dès lors soumis aux choix techniques de l'opérateur qui leur propose ces offres plus intégrées et ont une capacité plus limitée à se différencier. Cette moindre différenciation se traduit, d'une part, par une faible appétence des opérateurs nationaux pour les offres activées, et, d'autre part, par une plus faible intensité concurrentielle observée dans les zones non dégroupées de la boucle locale de cuivre. Ce type de produit offre toutefois à des opérateurs la possibilité de proposer un service à haut ou très haut débit à des utilisateurs finals sur une zone géographique étendue dans des délais assez rapides. Il permet en outre de diminuer leurs investissements par rapport à des opérateurs utilisant des offres de gros d'accès passif. Ainsi, les offres passives et activées sont généralement utilisées en complémentarité selon les zones.

**Sur la boucle locale en cuivre**, la régulation sectorielle asymétrique<sup>24</sup> assure la disponibilité à la fois d'offres de gros passives et activées sur tout le territoire national. L'opérateur souhaitant accéder au réseau *via* une offre de gros passive peut « dégroupier »<sup>25</sup>, c'est-à-dire installer ses équipements (DSLAM) au sein des NRA ou des SR (sous-répartiteurs) d'Orange. Le dégroupage lui permet notamment de commercialiser des offres d'accès à internet.

**Sur les boucles locales en fibre optique**, tout opérateur d'immeuble déployant ou exploitant le réseau est tenu, conformément au cadre réglementaire symétrique défini par l'ARCEP<sup>26</sup>, de proposer des offres de gros passives en cofinancement ou en location à la ligne, au niveau d'un point de mutualisation. Les opérateurs bénéficiant d'un accès en ce point sont alors en mesure de commercialiser leurs propres offres sur le réseau mutualisé. Si la régulation sectorielle n'impose pas, à ce stade, la fourniture d'offre activée par l'opérateur d'immeuble,

---

<sup>22</sup> DSLAM est l'acronyme anglais pour *Digital Subscriber Line Access Multiplexer*, et peut se traduire en français par multiplexeur d'accès DSL.

<sup>23</sup> Dans un POP (*point of presence*), qui est un point de collecte départemental ou régional.

<sup>24</sup> On pourra se référer aux décisions d'analyse des marchés du haut et du très haut débit fixe n° 2014-0733, n° 2014-0734 et n° 2014-0735 adoptées le 26 juin 2014 et disponibles sur le site de l'ARCEP.

<sup>25</sup> Le dégroupage consiste à mettre à disposition de l'opérateur tiers une bande de fréquences de la paire de cuivre, grâce à laquelle il pourra fournir un service xDSL indépendamment de l'opérateur historique. Il peut être partiel (mise à disposition de la bande de fréquences « haute », le service téléphonique de l'abonné continuant à être géré sur fréquences basses par Orange) ou total (mise à disposition de l'intégralité de la bande de fréquences, l'abonné n'étant alors plus relié au réseau d'Orange).

<sup>26</sup> Voir les décisions n° 2009-1106 et n° 2010-1312 prises en application de l'article L. 34-8-3 du CPCE.

certaines opérateurs, notamment les opérateurs de réseaux d'initiative publique, proposent d'ores et déjà des offres de gros activées sur fibre optique. L'accès est alors livré au NRO (nœud de raccordement optique) ou à un POP (point de présence) situé en amont.

**L'accès d'un opérateur à la boucle locale en câble coaxial n'est pas envisageable dans les mêmes conditions économiques et techniques que sur les boucles en cuivre et en fibre optique.** En effet, sur les réseaux câblés, la bande passante allouée à la télévision est dédiée spécifiquement à ce service et séparée de la bande passante allouée aux flux de données (trames IP). En outre, les technologies d'accès utilisées sont fondées sur la norme DOCSIS 3.0, qui permet que la bande passante, hors flux de télévision linéaire, soit allouée dynamiquement entre les abonnés d'un même nœud optique. Ce « multiplexage temporel » au niveau du dernier nœud optique<sup>27</sup> rend techniquement et économiquement difficile de fournir une offre passive d'accès au réseau comparable au dégroupage de la boucle locale en cuivre ou à la mutualisation passive des boucles locales en fibre optique, ces dernières étant structurellement ouvertes du fait des obligations d'accessibilité imposées dès leur construction par la cadre symétrique. Une simple transposition de ce cadre réglementaire au câble paraît par conséquent compromise puisque ce réseau est déjà entièrement déployé.

Plusieurs types d'offres de gros d'accès sont néanmoins proposés par Numericable sur son réseau. La première est une offre de marque blanche, conçue pour les opérateurs ne disposant pas de plateformes techniques ; elle a notamment été utilisée ces dernières années par Darty Telecom (racheté par Bouygues Telecom) et Auchan Telecom (qui a cessé son activité). La seconde est une offre activée de type bitstream, comportant des fonctionnalités de diffusion de flux audiovisuels en mode broadcast ; elle est utilisée depuis 2010 par Bouygues Telecom.

Cette offre de gros d'accès activé à très haut débit est fondée sur la partie modernisée du réseau de Numericable à terminaison en câble coaxial. Il s'agit d'une offre commerciale, conçue de manière spécifique pour Bouygues Telecom. Toutefois, Numericable assure que, malgré la complexité de mise en œuvre d'une telle offre, il n'existe aucun obstacle technique majeur à ce qu'elle soit reproduite. Une limitation à l'accueil d'autres opérateurs par Numericable résulte cependant des ressources en fréquences nécessaires pour diffuser en broadcast des chaînes de télévision spécifiques aux offres d'éventuels nouveaux opérateurs, en sus des chaînes déjà diffusées par Numericable ou ses opérateurs clients actuels.

On constate d'ailleurs que, dans l'ensemble des pays européens où le câble a été largement déployé (Royaume-Uni, Allemagne, Pays-Bas, Belgique), l'accès d'un opérateur tiers au réseau câblé n'a également lieu que sous forme activée.

---

<sup>27</sup> Un tel nœud optique regroupe généralement quelques dizaines de lignes seulement et se situe dans la rue ou en pied d'immeuble.

Partie terminale du réseau	Technologies	Débit descendant maximal	Offres d'accès à la boucle locale	Régulation applicable
Cuivre	ADSL, ADSL2+	<30 Mbit/s	Via le dégroupage total ou partiel Via une offre activée.	Le dégroupage est obligatoire et ses conditions techniques et financières sont régulées. La fourniture d'une offre activée généraliste est obligatoire. Son prix n'est plus régulé dès lors que plusieurs opérateurs proposent une offre activée.
	VDSL2	>30 Mbit/s sur les lignes les plus courtes		
Fibre optique	FttH	>100 Mbit/s	Via un accès passif (cofinancement ou location) Via une offre activée.	L'accès passif au réseau mutualisé est obligatoire et les conditions d'accès techniques et financières sont régulées. La fourniture d'une offre activée sur ce réseau n'est pas obligatoire.
Câble coaxial	HFC	>30 Mbit/s	Seulement via une offre activée	La fourniture d'offres de gros n'est pas obligatoire.
	FttLA	>100 Mbit/s		

**Tableau 3 – Récapitulatif des différentes technologies d'accès fixe et des offres de gros associées sur les marchés généralistes (source ARCEP)**

**b. Le nouvel ensemble Numericable/SFR sera le seul à disposer d'une réelle capacité d'arbitrage entre les technologies d'accès fixe**

**L'opération va donner naissance à un opérateur multi-technologies, disposant d'une emprise importante sur les trois réseaux fixes**

L'opération notifiée va permettre au nouvel ensemble Numericable/SFR de commercialiser des services d'accès à internet à haut et très haut débit généralistes à ses clients en utilisant :

- d'une part, les accès fondés sur les technologies DSL sur la boucle locale de cuivre, en s'appuyant notamment sur le parc de lignes dégroupées par l'opérateur SFR (6200 NRA dégroupés soit 23 millions de logements éligibles fin 2013, correspondant à 85 % du nombre total de logements au niveau national)<sup>28</sup> ;
- d'autre part, les accès fondés sur les boucles locales optiques mutualisées, en s'appuyant sur les réseaux déployés en propre par SFR, ou bien sur les réseaux déployés par des tiers et sur lesquels SFR est présent en cofinancement ou en location (soit au total plus de 1,6 million<sup>29</sup> [SDA...] de logements éligibles à une offre de détail fin 2013) ;

<sup>28</sup> Source : <http://adsl.sfr.fr/couverture-geographique/>

<sup>29</sup> Le 11 mars 2014, SFR revendiquait 1,6 million de logements éligibles aux offres fibre de SFR (source : communiqué de presse du groupe SFR)

- et enfin, les accès fondés sur la boucle locale à terminaison en câble coaxial correspondant à l’empreinte de Numericable (plus de 8,5 millions de logements éligibles au très haut débit fin 2013, soit plus de 25% du total de logements au niveau national)<sup>30</sup>.

À titre de comparaison, le nombre de logements éligibles par technologie d’accès et par opérateur au 31 mars 2014 est présenté dans le tableau ci-dessous pour les principaux opérateurs généralistes nationaux.

[SDA...]

**Tableau 5 - Nombre de logements éligibles par technologie d’accès et par opérateur au 31 mars 2014 (source ARCEP)**

Ainsi, l’opération permet à Numericable d’augmenter sensiblement l’empreinte nationale de ses infrastructures, à la fois par des extensions dans les zones non câblées, essentiellement du fait de l’acquisition des réseaux de collecte et de dégroupage de SFR, et par des compléments de couverture dans les zones câblées. Toutefois, le nombre de logements potentiellement desservis par le nouvel ensemble Numericable/SFR ne correspond pas à la somme des logements potentiellement desservis par l’une et l’autre des parties à l’opération. En effet, les empreintes cuivre, FttH (en propre ou via un accès passif en tant qu’acheteur de gros) et câble de ce nouvel ensemble Numericable/SFR se superposent largement. [SDA...].

Plus significativement, il convient de noter que, principalement du fait du recoupement entre l’empreinte des réseaux câblés de Numericable et celle du dégroupage de la boucle locale en cuivre par SFR, l’opération notifiée offre au nouvel ensemble Numericable/SFR une capacité d’arbitrage inédite par son ampleur entre les différentes technologies d’accès fixe dans les zones où les logements bénéficient de deux voire trois technologies d’accès fixe différentes.

Dans ces zones, le nouvel ensemble Numericable/SFR sera en mesure d’adapter localement ses priorités de commercialisation. Une hiérarchisation claire devrait donc s’opérer sur chaque zone géographique en fonction notamment des coûts de production associés à chaque technologie et des conditions financières sur le marché de gros. On constate sur ces points des différences nettes entre les trois solutions :

- en premier lieu, le réseau câblé qui est possédé en propre par Numericable est en grande partie amorti, et les modernisations du réseau réalisées afin de proposer des services à très haut débit génèrent peu de coûts fixes comparativement au déploiement des nouvelles boucles locales optiques de bout en bout ;
- en deuxième lieu, le réseau FttH déployé en propre ou cofinancé par SFR est en cours de construction et les raccordements finals, qui nécessitent de déployer la fibre jusqu’à l’intérieur de chaque logement, induisent des coûts fixes importants ainsi que des difficultés opérationnelles dans certains cas ;

---

<sup>30</sup> Source : Rapport annuel de Numericable : <http://www.numericable.com/images/presse/communiqués/CP-Resultats-annuels-2013.pdf>

- enfin, les tarifs d'accès au réseau de cuivre d'Orange en dégroupage génèrent un coût variable, incluant entre autres une part liée à l'hébergement des équipements de l'opérateur alternatif au sein du NRA et une autre assise sur le nombre de paires de cuivre louées.

Le nouvel ensemble Numericable/SFR a un intérêt économique à favoriser les offres de gros et de détail reposant sur le réseau câblé, et à utiliser le réseau FttH pour les compléments de couverture et quelques extensions, le recours au réseau de cuivre constituant un choix de dernier recours. En pratique, une éventuelle migration de la base d'abonnés DSL de SFR pourrait être relativement lente, comme évoqué ci-dessous.

À ce jour, cette capacité d'arbitrage reste un cas isolé sur le marché français, les autres cas étant principalement ceux des opérateurs DSL nationaux présents dans les NRA (en propre comme Orange ou en dégroupage comme Free) qui participent également aux déploiements des réseaux FttH, en tant qu'opérateurs d'immeuble ou *via* le cofinancement. Cependant, les déploiements FttH concernant à ce stade environ 10 % des logements à la fin du 1<sup>er</sup> trimestre 2014, cette capacité d'arbitrage reste encore limitée, même si elle devrait progresser dans les années qui viennent.

Bouygues Telecom dispose également de cette capacité d'arbitrage, en tant qu'opérateur dégroupé des réseaux DSL qui commercialise également des services d'accès à internet à haut et très haut débit en utilisant le réseau câblé de Numericable. La capacité d'arbitrage de cet opérateur reste néanmoins nettement moindre que celle du nouvel ensemble Numericable/SFR dans la mesure où son parc dégroupé est moins important que celui de SFR, et en raison du fait que sa marge de manœuvre est limitée par les conditions auxquelles il achète les accès à Numericable sur le réseau câblé sur le marché de gros, c'est-à-dire en location, sous forme activée, avec par conséquent une faible liberté de différenciation technique.

Ainsi, la capacité d'arbitrage du nouvel ensemble Numericable/SFR sera, au moins provisoirement, largement supérieure à celle des autres opérateurs du marché.

## **Une migration rapide des accès DSL de SFR vers le réseau câblé de Numericable semble peu probable**

Une estimation de la zone de recoupement des réseaux coaxiaux de Numericable a été réalisée, à partir du nombre de NRA dégroupés par SFR en zone câblée. Au 31 mars 2014, [SDA...] des lignes dégroupées par SFR se trouvaient en zone câblée.

[SDA...]

### **Tableau 4 - Nombre de NRA dégroupés par SFR (y compris SFR Collectivités) dans la zone câblée au 31 mars 2014 (Source : ARCEP)**

La nouvelle entité Numericable/SFR devrait, selon son intérêt économique, mettre au point une stratégie de migration des accès cuivre de SFR vers le réseau câblé. Plusieurs scénarios sont toutefois envisageables :

- une migration massive et rapide<sup>31</sup> de l'ensemble des accès cuivre, c'est-à-dire, tant du parc de clients existant, que des nouveaux clients (scénario 1) ;
- une migration progressive des accès cuivre au rythme des acquisitions de nouveaux clients (scénario 2) ; une telle solution suppose que Numericable/SFR arrête de commercialiser des offres DSL sur la zone câblée. Sur la base du taux de rotation moyen de la clientèle résidentielle haut et très haut débit de SFR sur la période 2012-2014, qui s'établit environ à [SDA...] par an, l'essentiel des clients résidentiels DSL de SFR sur cette zone pourrait migrer en un peu plus de [SDA...].

La décision de Numericable/SFR de privilégier l'un ou l'autre de ces scénarios devrait être prise au regard des contraintes qu'elles induisent dans ses relations avec chacun de ses interlocuteurs dans le cadre de son utilisation de la boucle locale de cuivre.

Il résulte de l'analyse détaillée menée par l'ARCEP (cf. annexe 1) que :

1. concernant la clientèle résidentielle de SFR, bien que les deux scénarios de migration soient théoriquement possibles, la migration massive et rapide de l'ensemble des accès cuivre s'avèrerait coûteuse (coûts élevés et risque de perte de revenus en cas de résiliation de clients), et complexe à mettre en œuvre opérationnellement ;
2. concernant la clientèle entreprise de SFR, qui bénéficie d'une plus forte protection contractuelle que la clientèle résidentielle, la migration massive et rapide de l'ensemble des accès cuivre aurait de fortes conséquences sur le plan financier susceptibles de découler, d'une part, de la résiliation de certains contrats (versement de pénalités), d'autre part, de la modification substantielle de certains services (en cas de renégociation du contrat sans remise en cause des tarifs) ; par ailleurs, Numericable ne propose pas, à ce jour, d'offres d'accès avec GTR<sup>32</sup> sur câble coaxial. En

---

<sup>31</sup> L'ARCEP entend par rapide une migration susceptible d'être achevée à un horizon temporel inférieur à une année.

<sup>32</sup> Garantie de temps de rétablissement

conséquence, la principale contrainte de migration de ces clients consistera à identifier des solutions alternatives de raccordement sur fibre optique ;

3. concernant la migration des accès commercialisés sur le marché de gros des offres activées sur DSL, et sous réserve de pouvoir résilier ses contrats existants, SFR devra engager une négociation commerciale avec chacun de ses clients aux fins de définir les conditions techniques, opérationnelles et financières de cette migration.

Il apparaît donc que la stratégie de migration progressive des accès cuivre est globalement moins contraignante que la stratégie de migration massive et rapide. Par ailleurs, concernant plus spécifiquement la migration des accès entreprise et des raccordements de stations de base mobiles, seule la stratégie de migration progressive permettrait de pallier l'absence actuelle de solutions de raccordement alternatives sur réseau propre de l'entité Numericable/SFR. Par conséquent, Numericable/SFR devrait inscrire, selon toute probabilité, la migration vers le réseau câblé des accès en cuivre du parc de SFR dans un calendrier couvrant plusieurs années.

### **Impact de la migration sur la tarification des offres d'accès à la boucle locale cuivre**

Sans revenir sur le caractère largement hypothétique du scénario, développé précédemment, de migration massive et rapide des accès cuivre de Numericable/SFR dans la zone couverte par le réseau câblé, l'ARCEP a souhaité néanmoins évaluer l'impact maximal d'un tel scénario sur le tarif de la paire de cuivre. Les résultats de ces analyses sont présentés dans le tableau ci-dessous.

[SDA...]

### **Tableau 5 – Impact maximal de la migration massive et rapide des accès cuivre de Numericable/SFR en zone couverte par le réseau câblé (source ARCEP)**

Par opposition, dans l'éventualité plus probable où Numericable/SFR migrerait progressivement ses accès cuivre, l'impact sur le tarif de la paire de cuivre serait étalé dans le temps.

Par la migration des accès DSL de SFR vers le réseau câblé de Numericable, l'opération ne semble pas de nature à créer une rupture significative dans la trajectoire du tarif de la paire de cuivre, mais peut contribuer à accélérer le « vidage » du réseau de cuivre engagé par la migration progressive vers les réseaux d'accès à très haut débit.

### **Le seul autre opérateur à disposer d'une telle capacité d'arbitrage, Bouygues Telecom, est largement dépendant du point de vue économique et stratégique du nouvel ensemble**

La stratégie de Bouygues Telecom sur le marché de détail du haut et du très haut débit fixe se caractérise, d'une part, par une présence sur l'ensemble des réseaux de communications

électroniques existants, d'autre part, par la souscription, à titre principal, à des offres de gros activées et, à titre complémentaire, d'offres de gros passives.

L'ARCEP constate que trois des cinq offres de gros permettant à Bouygues Telecom de desservir ses clients finaux sont fournies par Numericable et SFR, à savoir :

- l'offre de gros de bitstream à très haut débit sur le réseau câblé de Numericable ;
- l'offre de gros de bitstream sur le réseau DSL de SFR ;
- l'offre d'accès passif aux réseaux horizontaux FttH de SFR en zone très dense.

Par conséquent, Bouygues Telecom est largement dépendant du nouvel ensemble Numericable/SFR du point de vue économique et stratégique, ce qui devrait le conduire à redéfinir sa stratégie sur le marché du haut et du très haut débit. Au vu de ses choix passés, qui l'ont vu diversifier au maximum ses sources d'approvisionnement, Bouygues Telecom peut envisager trois scénarios, s'il confirme qu'il souhaite se développer de manière autonome<sup>33</sup>, à savoir :

- demeurer client d'offres de gros activées sur le marché du haut et du très haut débit ;
- investir dans son réseau de dégroupage de la boucle locale cuivre ;
- investir dans les réseaux FttH.

Le premier de ces scénarios aurait pour conséquence à moyen/long terme de faire de Bouygues Telecom le seul opérateur à ne pas disposer en propre d'un réseau fixe de couverture nationale, ce qui l'empêcherait de bénéficier pleinement de la convergence fixe/mobile. Les deux autres scénarios nécessiteraient des investissements importants, longs et risqués dans des réseaux de collecte et de boucle locale sur un marché mature.

L'ARCEP estime que ces trois scénarios sont en réalité complémentaires dans le temps si Bouygues Telecom décide d'investir dans les réseaux FttH. La solution retenue par Bouygues Telecom pourrait en effet se dérouler en trois temps : une solution à court terme de maintien de ses offres de gros activées (i), une solution à moyen terme d'extension de son réseau de dégroupage (ii) qui lui permettra de diminuer sa dépendance vis-à-vis de Numericable/SFR et d'investir dans les réseaux de collecte qui lui resserviront, à terme, pour raccorder les boucles locales optiques FttH dans lesquelles il aura co-investi (iii).

Afin de permettre à Bouygues Telecom de choisir entre les différents scénarios possibles, et au vu des caractéristiques essentielles des contrats qui lient cet opérateur à Numericable et SFR (Annexe 2), l'ARCEP souhaite attirer l'attention de l'Autorité de la concurrence sur les points suivants :

1. *Le maintien à court terme des contrats de bitstream sur les réseaux DSL et câble de Numericable/SFR*

---

<sup>33</sup> Voir communiqué de presse de Bouygues Telecom en date du 11 juin 2014 : [http://www.corporate.bouyguetelecom.fr/wp-content/uploads/2014/06/0611\\_CP\\_-Annonce-Bouygues-Telecom-11-juin4.pdf](http://www.corporate.bouyguetelecom.fr/wp-content/uploads/2014/06/0611_CP_-Annonce-Bouygues-Telecom-11-juin4.pdf)

### *Durée des contrats*

Selon l'analyse de l'ARCEP, les durées initiales fermes négociées entre les parties paraissent suffisamment longues pour permettre à Bouygues Telecom de sécuriser à court terme les accès fournis sur ces réseaux et lui laisser le temps d'anticiper la migration de ses accès vers d'autres réseaux.

### *Conditions tarifaires*

[SDA...] L'ARCEP estime donc que l'attention de l'Autorité de la concurrence pourrait se concentrer, d'une part, sur la pérennisation des tarifs dont Bouygues Telecom bénéficie actuellement sur les réseaux DSL et câblés, d'autre part, sur l'adaptation de [SDA...].

### *Garantir l'évolutivité des offres et un niveau de qualité de service non discriminant*

Jusqu'à ce jour, Bouygues Telecom a réussi à négocier des évolutions de ses offres de bitstream. La prise de contrôle exclusif de SFR par Numericable est cependant susceptible de remettre en cause son pouvoir de négociation, compte tenu de la baisse de l'intensité concurrentielle sur le marché des offres activées et du meilleur taux de remplissage escompté du réseau câblé. Des mesures visant à compenser le déséquilibre créé par cette opération pourraient ainsi être envisagées sur l'ensemble des contrats et réseaux concernés, visant par exemple à garantir l'évolutivité des offres, notamment en cas de progrès technologique (par exemple, bénéfique des montées en débit issues des modernisations du réseau câblé), ou un niveau de service non discriminant par rapport à celui fourni aux clients de détail de Numericable/SFR.

### *Garantir la possibilité de migrer les accès existants vers les réseaux de cuivre et/ou FttH*

Les contrats conclus entre, SFR et Bouygues Telecom, d'une part, et Numericable et Bouygues Telecom, d'autre part, devraient permettre à ce dernier de préparer la migration de ses accès vers les réseaux de cuivre et/ou FttH.

## *2. L'extension du réseau DSL en dégroupage de Bouygues Telecom*

[SDA...]

Enfin, au-delà de ces stratégies de développement autonome de Bouygues Telecom, l'ARCEP invite l'Autorité de la concurrence à examiner en détail la capacité effective de cet opérateur à adosser tout ou partie de ses activités à un autre opérateur. En effet, l'ensemble des contrats sur les marchés de gros qui lient Bouygues Telecom au nouvel ensemble Numericable/SFR sont de nature à limiter la marge de manœuvre de Bouygues Telecom en la matière.

En particulier, l'accord de long terme de mutualisation conclu entre SFR et Bouygues Telecom crée, en raison des investissements en commun qu'il requiert, une forme d'engagement inévitable entre les opérateurs. La séparation des réseaux peut être rigidifiée par des coûts de sortie qui sont significatifs. Ces éléments, liés à la nature même d'un accord de ce type, ne doivent toutefois pas être aggravés par des stipulations contractuelles liant excessivement les parties. Il importe notamment que l'accord contienne des possibilités

raisonnables et souples de rupture, notamment en cas de désaccord stratégique à des moments importants de la vie du contrat.

Ces liens peuvent être de nature à limiter la capacité d'action de Bouygues Telecom. L'ARCEP invite donc l'Autorité de la concurrence à examiner en détail, tant sur les marchés fixes que mobiles, la capacité de Bouygues Telecom à maintenir sa position sur les marchés de gros à court terme, et, éventuellement, à pouvoir en sortir à plus long terme, soit par des investissements dans de nouvelles infrastructures, soit par l'adossement de tout ou partie de ses activités à un autre opérateur.

### **D'autres opérateurs achètent des produits de gros au nouvel ensemble**

Lors des auditions avec les différents acteurs préalables à l'élaboration du présent avis, deux opérateurs – [SDA...] – ont attiré l'attention de l'ARCEP sur l'existence de contrats de gros relatifs à des segments de collecte passifs en fibre optique ou éventuellement actifs, leur permettant d'assurer le trafic de données depuis les NRA sur lesquels ils sont présents en dégroupage. Compte tenu de l'importance que représentent ces segments de collecte, de l'absence de solutions alternatives disponibles de manière systématique sur le territoire et devant le coût et les délais correspondant au déploiement d'un segment de collecte alternatif, dans l'éventualité où Numericable/SFR souhaiterait à court ou moyen terme mettre un terme à ces contrats, l'ARCEP invite l'Autorité de la concurrence à prendre les mesures susceptibles d'éviter le recul de la dynamique concurrentielle par l'affaiblissement d'un ou plusieurs acteurs qui pourrait être provoqué par le retrait des ressources de collecte susmentionnées.

#### **c. Les effets concurrentiels de cette nouvelle capacité d'arbitrage ne remettent pas pour autant en cause la définition du marché du haut et du très haut débit**

Les décisions d'analyse de marché concernant les offres de gros du haut et du très haut débit fixe<sup>34</sup> adoptées en juin 2014 définissent un marché unique du haut et du très haut débit. L'ARCEP considère que l'opération notifiée ne remet pas en cause son analyse.

---

<sup>34</sup> Voir notamment l'analyse détaillée du document de bilan et perspectives sur le marché du haut et très haut débit fixe publié par l'ARCEP le 4 juillet 2013 ou les décisions d'analyses de marchés 4 et 5 n° 2014-0733 et n° 2014-0734 de l'ARCEP en date du 26 juin 2014. Il convient de relever que la Commission européenne a émis un avis positif sur le projet de décision d'analyse du marché 4. En particulier, la Commission, qui peut, conformément à l'article 7 de la directive « cadre » et à l'article L. 37-3 du CPCE, s'opposer à la définition du marché pertinent retenue par l'Autorité, n'a pas soulevé d'interrogations quant à une éventuelle segmentation du marché entre haut et très haut débit ([http://www.arcep.fr/fileadmin/reprise/dossiers/fibre/FR-2014-1602-1603\\_ADOPTED\\_FR.pdf](http://www.arcep.fr/fileadmin/reprise/dossiers/fibre/FR-2014-1602-1603_ADOPTED_FR.pdf)).

## Au niveau du marché de détail

D'abord, l'ARCEP constate que les offres de détail de haut et très haut débit sont à ce stade substituables du point de vue de la demande. En premier lieu, il n'existe pas, en effet, d'application ou d'usage spécifique au segment du très haut débit. La présence d'un service de télévision constitue certes un facteur de différenciation des offres de détail. Toutefois, ce service est aussi proposé sur l'ensemble des technologies, sans effort particulier des opérateurs, à ce jour, pour que la différence en termes de débits se traduise par une meilleure qualité d'image entre les offres à haut et à très haut débit. Cette différenciation de qualité d'image ne dépend pas tant du débit proposé que du choix de technologie des opérateurs : elle pourra ainsi être meilleure sur un accès câble à 30 Mbit/s que sur un accès en fibre optique à 100 Mbit/s qui s'appuie pour l'instant souvent sur la même plateforme de télévision que les accès DSL.

En deuxième lieu, l'ARCEP a souligné l'existence d'un continuum de débits entre les différentes technologies (ADSL2+, VDSL2, DOCSIS3.0, FttH GPON ou point-à-point), encore renforcé récemment par l'ouverture du VDSL en distribution indirecte. En outre, le débit réellement disponible du point de vue de l'utilisateur final est largement déterminé par la capacité des réseaux de desserte interne des logements. La technologie Wi-Fi, très largement utilisée par les clients résidentiels, nivelle les performances des différentes technologies d'accès du fait du partage de la ressource en fréquences allouées et des limitations de la norme Wi-Fi.

En troisième lieu, l'ARCEP n'a pas constaté, à ce jour, l'existence d'un écart de prix significatif entre les offres à très haut débit et les offres à haut débit. Au contraire, les nombreuses promotions relatives aux offres de détail FttH observées récemment conduisent à des tarifs de détail d'un niveau équivalent, voire inférieur, à ceux des offres de détail sur DSL. La récente offre de SFR, proposant des services FttH à partir de 10 euros par mois pendant un an, témoigne de ce phénomène.

Si la pression concurrentielle des offres sur cuivre devrait lentement s'éroder dans les prochaines années en raison des différences de débit et de qualité de service, on peut noter [SDA...<sup>35</sup>], ce qui montre qu'il n'y a pas encore d'« effet de cliquet » généralisé pour un client qui souscrirait à une offre très haut débit.

Par ailleurs, du point de vue de l'offre, les opérateurs composent des gammes d'offres de détail homogènes sur l'ensemble du territoire national en s'appuyant sur un mix technologique. C'est par exemple le cas de Bouygues Telecom qui utilise les trois infrastructures de boucle locales (cuivre/fibre/câble). L'élément déterminant du choix entre les technologies semble se situer essentiellement au niveau des coûts, tel qu'exposé dans la section III.1.b, et non des performances.

---

<sup>35</sup> [SDA...]

## **Au niveau du marché de gros**

Les opérateurs français ont depuis longtemps affiché leur préférence pour les offres d'accès passif, pour les raisons évoquées dans la section III.1.a. Le cadre réglementaire du FttH est conçu pour assurer une continuité dans la dynamique de concurrence en permettant aux opérateurs engagés dans le dégroupage de la boucle locale de cuivre de réutiliser leur réseau pour l'accès passif à la fibre optique.

Le marché de gros de l'accès se segmente davantage en marché de gros de l'accès passif à la fois sur cuivre et sur fibre (marché 4)<sup>36</sup> et marché de gros de l'accès activé sur cuivre, fibre et câble (marché 5).

À ce jour, aucun régulateur européen n'a distingué le marché du haut débit fixe de celui du très haut débit fixe, y compris dans les pays où la couverture en très haut débit est supérieure à celle du marché français, notamment en raison d'une emprise significative d'un réseau câblé modernisé. Plus généralement, la Commission européenne, dans sa note explicative accompagnant le projet de nouvelle recommandation relative aux marchés pertinents pour la régulation asymétrique confirme cette analyse<sup>37</sup>.

Par conséquent, il apparaît que la substituabilité entre les offres à haut et très haut débit fixe n'est pas remise en cause par l'opération notifiée. Le choix des opérateurs pour leur mix technologique est avant tout déterminé par une logique d'optimisation des coûts sur le marché de gros qui les conduit à migrer de manière proactive leurs clients vers les technologies plus avantageuses, c'est-à-dire plus rentables pour l'opérateur et de meilleure qualité pour le client.

Si la présence sur plusieurs réseaux d'un acteur particulier, sur une partie limitée du territoire, n'apparaît pas de nature à remettre en cause l'analyse générale des marchés menée par l'ARCEP, elle pourrait néanmoins créer quelques tensions sur les marchés de gros ou sur les plans d'investissements, qui seront analysées ci-dessous.

### **d. Le nouvel ensemble Numericable/SFR dispose d'un levier sur la répartition des investissements dans les réseaux FttH**

#### **Les incertitudes sur la volonté de SFR de tenir les engagements de déploiements pris dans les zones câblées hypothèquent la répartition des investissements dans les réseaux FttH**

---

<sup>36</sup> Compte-tenu de l'absence de solutions techniques d'accès passif au réseau câblé à ce jour, il n'existe pas et il n'est pas possible de construire des offres de gros sur le réseau câblé, substituables aux offres de gros sur cuivre et sur fibre optique appartenant au marché 4.

<sup>37</sup> <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/news/draft-revised-recommendation-relevant-markets> : page 40 : “ As regards market definition, NRAs' analyses so far have not shown significant breaks in the chain of substitution when comparing current copper-based broadband services to those provided over optical fibre. Therefore, fibre-based access products (FTTN/VDSL and FTTH/B) are included in the physical local loop and sub-loop unbundling or in the WBA markets in view of the increasing availability of fibre networks and the prospective deployment plans of operators. ”

L'opérateur SFR a pris jusqu'ici une part active dans le déploiement des réseaux en fibre optique jusqu'à l'abonné. Outre ses déploiements en zones très denses, l'opérateur a participé à l'appel à manifestations d'intentions d'investissement (AMII), lancé par le gouvernement en juin 2010.

Cet appel devait permettre de recenser les projets de déploiements à horizon de 5 ans et de délimiter au niveau national les zones moins denses pour lesquelles aucun investissement public n'était requis pour engager le déploiement des réseaux FttH. Dans ce cadre, environ 2500 communes ayant été désignées à la fois par Orange et SFR, les deux opérateurs ont conclu un accord en novembre 2011<sup>38</sup> en vue de se répartir le rôle de primo investisseur. Cet accord prévoyait le raccordement de 9,8 millions de logements en FttH à l'horizon 2020 par l'un ou l'autre des opérateurs. SFR devait alors prendre en charge 2,3 millions de logements, tandis qu'il s'engageait à cofinancer *ab initio* les réseaux FttH pour lesquels Orange était désigné opérateur d'immeuble. Les déploiements n'ont pas suivi le rythme escompté, puisqu'on dénombrait 650 000 logements éligibles à des offres à très haut débit sur fibre optique en dehors des zones très denses au 31 mars 2014<sup>39</sup>, dont seulement 315 000 en zone AMII.

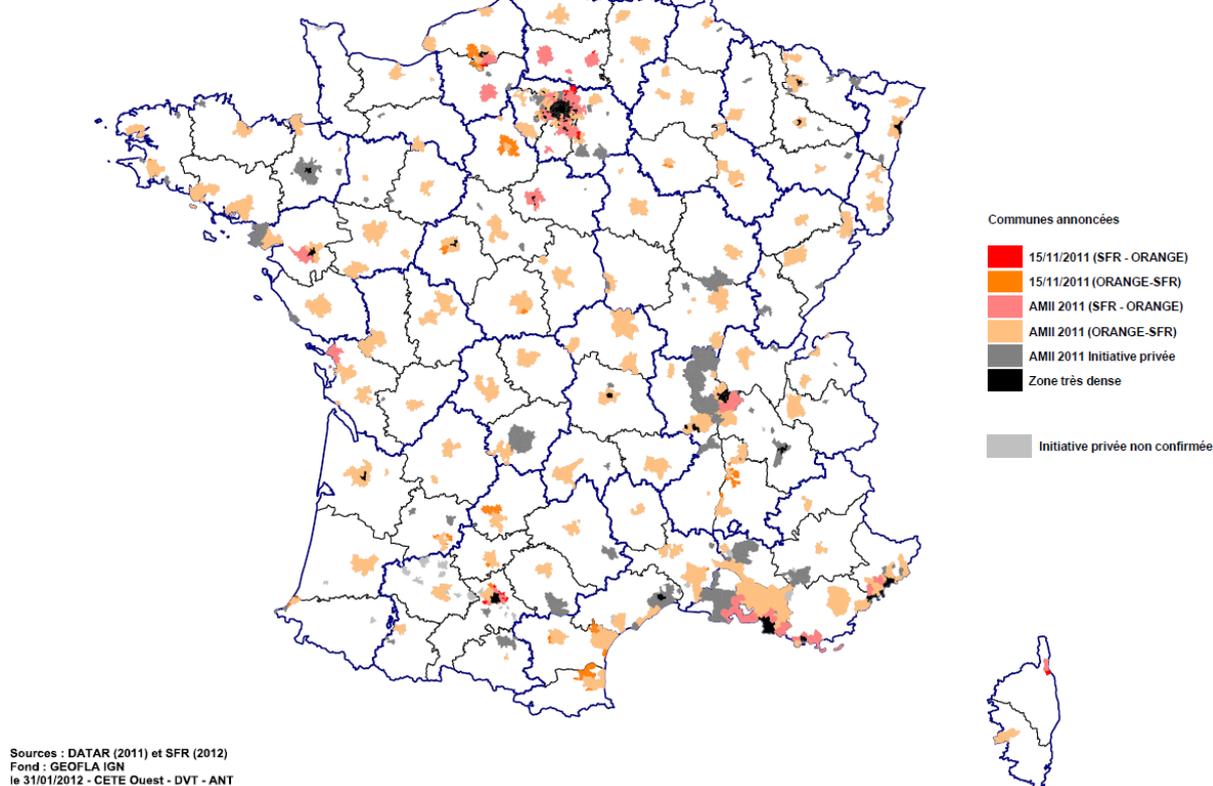
---

<sup>38</sup> Communiqué de presse des opérateurs :

[http://www.arcep.fr/fileadmin/reprise/communiques/communiques/2011/20111115\\_cp\\_sfr\\_orange\\_fibre.pdf](http://www.arcep.fr/fileadmin/reprise/communiques/communiques/2011/20111115_cp_sfr_orange_fibre.pdf)

<sup>39</sup> Source : Observatoire de gros de l'accès fixe à haut et très haut débit du 1<sup>er</sup> trimestre 2014

**Intentions d'investissement FttH  
des opérateurs  
au 15/11/2011,  
suite à l'accord SFR-ORANGE**



**Figure 6 - Communes de la zone AMII (source : SFR)**

Au cours de son audition par la commission des affaires économiques du Sénat, le 14 mai dernier, Numericable a annoncé un plan d'investissement de 450 millions d'euros sur 3 ans, qui porterait le nombre de logements éligibles à ses offres à très haut débit à 12 millions en 2017 et 15 millions en 2020. Numericable n'a toutefois pas indiqué si ces investissements se concentreraient sur les zones très denses ou moins denses, ni si ces déploiements s'effectueraient *via* des réseaux en câble coaxial ou en fibre optique.

La prise de contrôle de SFR par Numericable pourrait donc modifier fortement la stratégie de SFR en termes de déploiements de réseaux FttH, et, en conséquence, les plans de déploiement de l'ensemble des acteurs du marché français. En particulier, l'opération notifiée pourrait marquer une rupture dans les projets d'investissements dans les réseaux en fibre optique jusqu'à l'abonné en dehors des zones très denses, en fonction de l'existence d'un réseau câblé de Numericable.

La zone câblée représente plus de 8,5 millions de logements (éligibilité aux offres *triple play* à très haut débit) et plus de 9,9 millions de logements en incluant les logements éligibles aux offres *monoplay*, c'est-à-dire seulement éligibles à des services de télévision.

[SDA...]

### **Tableau 9 – Logements éligibles à une offre Numericable par zone (source : ARCEP)**

**Les zones très denses**<sup>40</sup> sont largement câblées, puisque [SDA...]. Par ailleurs, environ 2,5 millions de logements sont d'ores et déjà éligibles à une offre en fibre optique jusqu'à l'abonné.

SFR a largement contribué aux déploiements des réseaux FttH dans les zones très denses, que ce soit en tant qu'opérateur d'immeuble (déploiement en propre de la partie terminale mutualisée<sup>41</sup>), ou en cofinancement. Toutefois, en ce qui concerne les 3 millions de logements non encore éligibles aux services FttH dans ces zones, l'incitation à investir du nouvel ensemble Numericable/SFR serait nettement moindre. En effet, la majorité de ces logements étant déjà raccordés au réseau câblé de Numericable, SFR pourrait choisir de diminuer ses investissements FttH pour les logements encore à couvrir. Le nombre de cofinanceurs passerait alors de 4 à 3 ou de 3 à 2, entraînant mécaniquement une hausse de la charge financière supportée par chaque cofinancier puisque la totalité des coûts de déploiement sont partagés à part égale (selon une logique en  $1/N$ , avec  $N$  le nombre d'opérateurs). Au total, compte-tenu des coûts de déploiement observés actuellement, cela pourrait représenter un investissement supplémentaire dans les parties terminales mutualisées des réseaux FttH de [SDA...] pour les opérateurs qui continueraient à déployer ou cofinancer des réseaux FttH, sans compter les coûts de raccordement final.

**Dans les zones moins denses d'initiative privée câblées** [SDA...] l'incitation du nouvel ensemble Numericable/SFR à investir dans le déploiement de réseaux en fibre optique devrait être faible. [SDA...]

La part de SFR dans les déploiements FttH dans ces zones est encore peu importante, même si l'opérateur annonce avoir lancé un certain nombre d'études préalables et a procédé à des consultations conformément au cadre réglementaire. [SDA...]

SFR ou Numericable n'ont pour l'instant pas pris d'engagement public à maintenir ces investissements. Cependant, une stratégie visant à éviter la duplication de la boucle locale filaire pour un même logement semble la plus probable. Les déploiements dans ces zones du nouvel ensemble Numericable/SFR devraient donc se limiter aux compléments de couverture correspondant aux logements en zone câblée mais non éligibles actuellement à une offre de Numericable.

[SDA...]. Ainsi, il sera utile de faire la lumière sur la réelle volonté de maintenir les investissements annoncés par SFR dans les zones AMII câblées, et d'examiner l'ensemble des conséquences sur le marché du haut et du très haut débit d'un éventuel non-respect par SFR

---

<sup>40</sup> La liste des communes des zones très denses figure en annexe de la décision n° 2013-1405.

<sup>41</sup> En zones très denses, la partie mutualisée correspond *a minima* à la colonne montante intérieure pour les immeubles collectifs, i.e. la partie « verticale », et peut, selon la taille des immeubles, contenir une petite partie du réseau « horizontal » jusqu'au point de mutualisation. En revanche, le lien entre le NRO et le PM n'est pas mutualisé dans ces zones.

des engagements décrits ci-avant. La même logique conduira à mener un examen approfondi de la volonté de poursuivre ses investissements en cofinancement *ab initio* de SFR dans les communes de la zone AMII dévolues à Orange.

Un calcul basé sur le nombre de lignes à construire, le coût moyen à la ligne et le niveau de financement ou de cofinancement potentiellement supporté ou choisi par SFR, permet d'estimer l'impact financier lié à une éventuelle absence de participation de l'opérateur aux déploiements des réseaux FttH et à leur cofinancement en zones moins denses câblées (hors monopole). Cela représenterait un montant de plus de [SDA...] pour l'ensemble de ces zones, soit près de [SDA...] % du coût total d'investissement associé au déploiement des réseaux en fibre optique mutualisée dans les zones moins denses câblées.

Pour les communes bénéficiant déjà de services basés sur le réseau câblé modernisé, le possible désintérêt de SFR pourrait s'accompagner d'un regain d'intérêt de la part d'Orange. Cet opérateur pourrait en effet souhaiter accélérer les déploiements FttH dans les zones câblées afin de contrer l'accroissement de la capacité commerciale de Numericable.

Enfin, le nouvel ensemble Numericable/SFR pourrait à moyen terme souhaiter bénéficier du réseau FttH mutualisé, mais uniquement pour des compléments de couverture par rapport à son réseau câblé. Par un effet d'aubaine, cela lui permettrait de pouvoir ainsi proposer ses services à des logements plus chers à raccorder à la fibre optique en moyenne (par exemple des logements plus périphériques avec des lignes plus longues, ou dans des zones de densité plus faible que la moyenne de l'agglomération), en bénéficiant du tarif péréqué proposé par l'opérateur d'immeuble au niveau de l'ensemble de l'agglomération. Cela pourrait donc rendre nécessaire un ajustement<sup>42</sup> des tarifs de gros de l'opérateur d'immeuble, afin d'éviter cet effet d'aubaine.

**Dans les zones moins denses d'initiative privée non câblées** [SDA...], il conviendra de déterminer quelle sera la stratégie d'investissement du nouvel ensemble Numericable/SFR, qui n'a pour l'instant donné aucune information concernant ces zones. En particulier, SFR n'a pas, à la connaissance de l'ARCEP, indiqué si le nouvel ensemble Numericable/SFR respectera les engagements pris dans le cadre de l'AMII pour les communes non câblées. Si une extension du réseau câblé de Numericable dans ces zones semble peu probable, l'avenir des investissements dans les réseaux FttH prévus dans les zones non câblées est incertain, d'autant que la hausse et la concentration des investissements d'Orange dans les zones câblées risquent de retarder les déploiements initialement prévus ailleurs par cet opérateur.

---

<sup>42</sup> On pourrait par exemple imaginer un ajustement de la maille de cofinancement en séparant les zones centrales des zones périphériques, qui seraient dans des situations objectivement différentes en termes de commercialisation.

**Enfin, concernant la zone d'investissement public** [SDA...], les conséquences sur les programmes d'investissement devraient être moindres que dans les zones d'initiative privée. Numericable a indiqué que 50 millions d'euros seraient consacrés chaque année à des projets cofinancés par les collectivités territoriales<sup>43</sup>. L'opérateur n'a cependant pas précisé s'il s'agirait de projet de modernisation de réseaux câblés, de déploiement de fibre optique, par exemple dans le cadre de réseaux d'initiative publique en tant que partenaire des collectivités territoriales, ou de la souscription à des offres sur le marché de gros, en location ou cofinancement. On peut toutefois supposer de manière générale que le nouvel ensemble aurait, en raison de sa taille, une capacité accrue à commercialiser des services de détail dans la zone d'investissement public.

**L'ARCEP rappelle l'objectif fixé par le plan France Très Haut Débit d'une couverture intégrale du territoire en très haut débit<sup>44</sup>, à horizon 2022.** À cet égard, l'ARCEP suggère qu'une attention particulière soit portée à la question des engagements pris par SFR dans le cadre de l'AMII afin de ne pas remettre en cause les objectifs d'aménagement du territoire. Par ailleurs, il est important que le déploiement de fibre optique ne faiblisse pas, car, en l'état actuel des technologies et du marché français, il s'agit de l'infrastructure de réseau à très haut débit qui permet d'établir la dynamique de concurrence la plus forte et la plus pérenne entre opérateurs, à l'image de celle qui est apparue sur la boucle locale en cuivre depuis le début des années 2000. Cette dynamique repose sur un écosystème d'opérateurs, bénéficiant d'une forte capacité d'innovation et de différenciation sur un réseau neutre et ouvert, y compris en mode passif, avec des perspectives d'évolutions technologiques très importantes à long terme.

### **Un déséquilibre transitoire en zone câblée**

Sur le marché des offres convergentes fixes-mobiles (offres *multiple play*), l'opération notifiée permet aux opérateurs SFR et Numericable de devenir très compétitifs et, grâce à la structure de coûts du nouvel ensemble Numericable/SFR, de bénéficier au moins transitoirement d'une position plus favorable que leurs concurrents dans l'ensemble des zones câblées.

**Sur les services mobiles**, la nouvelle structure disposera des avantages liés à l'accord de mutualisation entre Bouygues Telecom et SFR, qui prévoit le déploiement d'un réseau 2G/3G/4G partagé entre les deux opérateurs sur 57 % de la population<sup>45</sup>.

**Sur les services fixes**, elle bénéficiera d'une capacité d'arbitrage entre les infrastructures en cuivre, fibre optique et câble coaxial, et d'une structure de coûts particulièrement compétitive (évoqué en II.4.). Le nouvel ensemble Numericable/SFR, profitant de l'image de marque de

---

<sup>43</sup> Compte rendu de l'audition de Numericable par la commission des affaires économiques du Sénat le 14 mai dernier.

<sup>44</sup> Débits supérieurs à 30 Mbit/s, toutes technologies confondues

<sup>45</sup> <http://groupe.sfr.fr/presse/communiqués-de-presse/communiqués-de-presse-2014/01312014-1745-bouygues-telecom-et-sfr-concluent-un-accord-strategique-pour-partager-une-partie-de-leurs-reseaux>

SFR et de sa force commerciale, sera alors en mesure de proposer des offres *quadruple play* (télévision, téléphonie fixe, téléphonie mobile, internet fixe) particulièrement attractives pour les logements situés en zone câblée. En l'absence de réseau FttH concurrent, et compte tenu de l'impossibilité d'un accès passif au réseau câblé, aucun autre opérateur ne sera en mesure de répliquer cette structure de coûts. Un déséquilibre concurrentiel transitoire pourrait donc apparaître dans les zones câblées.

Plusieurs actions peuvent être envisagées afin de corriger ce déséquilibre.

En premier lieu, certains acteurs considèrent qu'une action sur les tarifs de détail du marché convergent fixe/mobile pourrait être de nature à leur permettre de répliquer les offres du nouvel ensemble Numericable/SFR. Cela pourrait se traduire par la réduction des remises liées au couplage dans ces zones, au moins de manière transitoire et *a minima* tant qu'aucun réseau FttH n'est déployé en parallèle. Une telle solution, qui dégrade artificiellement la position favorable du nouvel ensemble Numericable/SFR, ne semble cependant pas pérenne et serait préjudiciable pour les utilisateurs finals.

En deuxième lieu, il semble que les régimes d'exception (cf. II.4.) dont bénéficie le réseau câblé lui confèrent un avantage structurel sur les autres opérateurs du marché des offres convergentes fixes/mobiles. Dans le but d'instaurer des conditions de concurrence pérennes et équitables entre les opérateurs de ce marché, les différences entre les régimes applicables aux fournisseurs de services opérant sur les boucles locale en cuivre, câble coaxial et fibre optique devraient ainsi être réduites voire supprimées autant que possible.

En troisième lieu, et de manière complémentaire au point précédent, les opérateurs du marché convergent pourraient bénéficier d'une offre d'accès au réseau fixe du nouvel ensemble Numericable/SFR de type bitstream, transparente et non-discriminatoire, tant en termes de modalités techniques que tarifaires, leur permettant de proposer des offres de détail sur le marché du haut et du très haut débit fixe avec une structure de coûts avantageuse. Cependant, l'intérêt pour une telle offre des opérateurs, qui sont pour la plupart déjà engagés dans le dégroupage de la boucle locale de cuivre, reste à démontrer et elle constituerait, le cas échéant, principalement une solution d'attente avant le déploiement de la fibre. En l'état de la position de marché du nouvel ensemble Numericable/SFR, il paraît difficile d'imposer une telle obligation à Numericable/SFR dans le cadre de la régulation *ex ante* des marchés de communications électroniques. Toutefois, et en tout état de cause, si les parties venaient à formuler l'engagement de proposer une offre de type bitstream, transparente et non-discriminatoire, dans le cadre de l'examen de cette concentration par l'Autorité de la concurrence, dans la mesure où il s'agit d'une offre d'accès, l'ARCEP serait compétente, en cas de litige ultérieur entre opérateurs, pour préciser les conditions techniques et financières de cet accès.

En quatrième lieu, le recours à une solution telle que le FttDP (*Fiber to the Distribution Point*) peut être envisagé dans le but d'accélérer les déploiements des réseaux en fibre optique. Le FttDP consiste à déployer la fibre jusqu'au point technique le plus proche du logement pour réutiliser le câblage métallique final existant (en cuivre ou câble coaxial). Si

l'avantage économique de ce raccordement par rapport à un raccordement final classique sur fibre optique n'est pas démontré à ce jour, cette architecture de réseau permet d'éviter certaines contraintes d'intervention (prise de rendez-vous nécessitant la présence du client, travaux effectués dans le logement) qui expliquent en partie les réticences à souscrire à une offre sur fibre optique jusqu'à l'abonné. En augmentant le taux de pénétration de la fibre optique, le FttDP pourrait permettre une rentabilité accrue des réseaux Fttx, et favoriser indirectement la poursuite des déploiements. Le FttDP ne fait pas, à ce stade, l'objet d'une régulation. L'ARCEP mène actuellement des travaux à ce sujet<sup>46</sup> et estime que l'enjeu principal est pour l'instant de pouvoir procéder à des expérimentations sur le terrain à la fois sur cuivre et sur câble coaxial.

Par ailleurs, malgré les demandes de certains opérateurs, l'ARCEP considère qu'un allègement du cadre réglementaire des réseaux FttH doit être envisagé avec beaucoup de précautions, dans la mesure où un allègement trop important pourrait conduire à la création d'un second réseau à très haut débit fermé, parallèle au câble, et nuirait à terme à la concurrence. Le principal intérêt des réseaux FttH par rapport au réseau câblé, à offres de services comparables, provient en effet de son ouverture et de sa capacité à soutenir à long terme le développement d'un écosystème diversifié d'opérateurs et d'une dynamique forte de concurrence, dans le prolongement des actions menées depuis l'ouverture des réseaux du monopole historique.

Il est toutefois possible de chercher à optimiser le cadre réglementaire pour permettre un déploiement plus rapide des réseaux FttH à un coût raisonnable, dans l'intérêt à la fois des opérateurs et des utilisateurs finals. Dans cette perspective, certains opérateurs estiment qu'il serait utile d'adopter une interprétation plus souple de l'obligation de complétude des déploiements<sup>47</sup>. Sur ce sujet, l'ARCEP a mené en 2012 une consultation publique, qui n'avait pas fait émerger de solution évidente de remplacement ou de modification de cette règle qui s'appuie sur la « loi Pintat » de 2009<sup>48</sup>. Néanmoins, les retours d'expérience des premiers projets lancés en zones moins denses soulignent le besoin d'étudier à nouveau cette problématique, qui concerne à la fois les réseaux FttH d'initiative publique, focalisés sur les zones rurales les plus chères à couvrir, et les réseaux FttH d'initiative privée, pour lesquels il s'agit d'établir des conditions équitables de concurrence avec les réseaux câblés.

Plus largement, l'ARCEP poursuivra ses travaux sur les questions tarifaires et opérationnelles, afin de parachever la mise en place d'un cadre propice à la fois au déploiement rapide de réseaux FttH et à l'existence d'une concurrence effective et loyale entre opérateurs.

---

<sup>46</sup> La synthèse des échanges du groupe de travail sur le FttDP a fait l'objet d'une consultation publique du 7 février au 28 avril 2014 ([http://www.arcep.fr/uploads/tx\\_gspublication/consult-synth-echanges-groupe-travail-FttDP-fev2014.pdf](http://www.arcep.fr/uploads/tx_gspublication/consult-synth-echanges-groupe-travail-FttDP-fev2014.pdf)).

<sup>47</sup> Un opérateur dispose d'un délai raisonnable, a priori de 2 à 5 ans, pour déployer son réseau à proximité immédiate de l'ensemble des logements ou locaux à usage professionnel de la zone en aval d'un point de mutualisation une fois celui-ci mis à disposition.

<sup>48</sup>Loi n° 2009-1572 du 17 décembre 2009 relative à la lutte contre la fracture numérique

## **Des risques liés aux échanges d'informations sur le déploiement des réseaux FttH**

Dans le cadre de la mutualisation des réseaux FttH et conformément aux décisions n° 2009-1106 et 2010-1312 ainsi qu'à l'article R. 9-2 du CPCE, les opérateurs d'immeuble envoient aux opérateurs commerciaux des informations à différents moments du processus de déploiement et de mise en service des réseaux FttH.

En particulier, les informations envoyées contiennent la liste des immeubles<sup>49</sup> ayant fait l'objet d'une signature de convention<sup>50</sup> avec le propriétaire ou le syndicat des copropriétaires en vue de l'installation de la fibre optique. Tous les opérateurs commerciaux fournissant des services aux utilisateurs finals en utilisant des réseaux FttH peuvent demander<sup>51</sup> à être destinataires de ces informations pour connaître les immeubles qui vont être équipés et pouvoir ainsi anticiper les démarches<sup>52</sup> en vue de bénéficier d'un accès aux lignes qui vont être installées.

Par ailleurs, une fois le point de mutualisation installé par l'opérateur d'immeuble et mis à disposition de tous les opérateurs, un délai de prévenance de 3 mois s'applique avant l'ouverture à la commercialisation des lignes, c'est-à-dire la possibilité d'activation effective de ces lignes par les opérateurs commerciaux. Cela permet d'offrir la possibilité à tout opérateur client de l'offre de gros de l'opérateur d'immeuble d'effectuer les travaux de raccordement du point de mutualisation<sup>53</sup> à son propre réseau et d'être prêt à proposer ses services aux clients finals en même temps que l'opérateur d'immeuble. Dans ces conditions, l'opérateur d'immeuble intégré ne dispose pas d'une situation préférentielle sur le marché de détail des offres FttH.

Or, ce délai de prévenance ne concerne pas les services sur les réseaux câblés, qui peuvent être activés à tout moment puisque la partie terminale du réseau est déjà déployée dans les immeubles. Le nouvel ensemble étant destinataire des fichiers mentionnés précédemment, notamment du fait de l'activité FttH de SFR, il dispose donc d'un avantage non négligeable sur le marché de détail, puisqu'il est en mesure de suivre le déploiement des réseaux FttH en temps réel et de concentrer ses efforts marketing et commerciaux sur les zones prochainement fibrées ou récemment fibrées mais non encore ouvertes à la commercialisation. Cet avantage, qui préexistait avant la concentration des deux opérateurs Numericable et SFR, puisque Numericable utilise déjà marginalement les réseaux FttH<sup>54</sup> et qu'il est inscrit sur la liste des

---

<sup>49</sup> Avec pour chaque immeuble, son adresse et le nombre de logements et locaux à usage professionnel qu'il regroupe.

<sup>50</sup> Telle que prévue à l'article L. 33-6 du code des postes et des communications électroniques.

<sup>51</sup> Via l'inscription sur une liste d'opérateurs tenue à jour par l'ARCEP, conformément à l'article R. 9-2 du CPCE.

<sup>52</sup> Signature d'une convention d'accès au réseau mutualisé avec l'opérateur d'immeuble et raccordement du point de mutualisation correspondant.

<sup>53</sup> Ce qui peut nécessiter par exemple de tirer un câble d'adduction si le point de mutualisation est situé à l'intérieur de l'immeuble.

<sup>54</sup> Grâce notamment à la technologie RFoG lui permettant d'utiliser la même box que sur les réseaux câblés.

opérateurs commerciaux à l'échelle nationale, est renforcé compte-tenu de l'implication<sup>55</sup> de SFR dans le déploiement et la commercialisation de ces réseaux.

Cette situation pourrait conduire à un détournement d'une mesure initialement conçue pour préserver la concurrence sur les réseaux FttH et qu'il ne paraît pas envisageable de suspendre sans risquer de pénaliser injustement les opérateurs ne déployant pas eux-mêmes ces réseaux dans les immeubles. Cependant, l'ARCEP rappelle que l'article D. 99-6 du CPCE prévoit que :

*« Les opérateurs disposant d'informations dans le cadre d'une négociation ou de la mise en œuvre d'un accord d'interconnexion ou d'accès ne peuvent les utiliser qu'aux seules fins explicitement prévues lors de leur communication. En particulier, ces informations ne sont pas communiquées à d'autres services, filiales ou partenaires pour lesquels elles pourraient constituer un avantage concurrentiel. »*

Les accords mentionnés ici sont ceux prévus par l'article L. 34-8 du CPCE, parmi lesquels figurent les accords de mutualisation des réseaux FttH prévus par l'article L. 34-8-3.

Un mécanisme de type « muraille de Chine » entre les entités opérationnelles en charge du réseau câblé d'une part, et du réseau fibre d'autre part, pourrait en théorie répondre à cette problématique mais semble difficile à mettre en place. En tout état de cause, l'ARCEP estime qu'il appartient aux parties de faire des propositions visant à prévenir ce détournement.

### **Un risque concurrentiel concernant la qualité de service dans les zones câblées et fibrées**

Le nouvel ensemble Numericable/SFR est, au 31 mars 2014, l'opérateur d'immeuble d'environ [SDA...] points de mutualisation situés en zones câblées, regroupant environ [SDA...] logements et locaux à usage professionnel.

L'obligation de non-discrimination implique notamment que l'opérateur d'immeuble réponde aux demandes des opérateurs commerciaux, y compris le cas échéant à sa propre branche de détail, dans des conditions et dans des délais identiques. Afin de s'assurer du respect de cette obligation, l'ARCEP et les opérateurs travaillent à la mise en place d'indicateurs relatifs aux aspects opérationnels de la mutualisation, notamment en termes de qualité de service. Cependant, un opérateur d'immeuble qui commercialiserait en priorité ses services de détail sur un réseau câblé parallèle plutôt que sur son réseau FttH pourrait être incité à fournir un service de moindre qualité en tant qu'opérateur d'immeuble. Cela pourrait se traduire, par exemple, par un allongement global des délais de livraison de commande ou une baisse de la qualité et des délais du service après-vente en cas de panne, ces difficultés incitant le client à migrer vers le réseau câblé. Dans ce cas, l'ensemble des règles applicables à l'opérateur

---

<sup>55</sup> En tant que signataire des conventions d'accès aux réseaux FttH d'Orange à la fois en zones très denses et en zones moins denses, SFR dispose d'un ensemble exhaustif d'informations.

d'immeuble, notamment l'obligation de non-discrimination, ne serait plus suffisant pour garantir le jeu concurrentiel.

Sans préjuger de l'attitude qu'adoptera SFR en tant qu'opérateur d'immeuble vis-à-vis des opérateurs commerciaux, il semble important que la nouvelle entité prenne des engagements spécifiques sur ce point. Par ailleurs, l'Autorité de la concurrence et l'ARCEP pourront vérifier que les indicateurs de qualité ne se dégradent pas. Si une chute de la qualité de service était avérée, nuisant durablement à l'activité des opérateurs commerciaux, la pertinence du maintien de l'activité d'opérateur d'immeuble dans les zones câblées au sein du nouvel ensemble pourrait alors être remise en question, à la fois sur le stock d'immeubles déjà équipés au moment de la concentration et sur le flux de futurs immeubles.

Des problèmes similaires pourraient se poser dans le cadre du contrat liant Bouygues Telecom à SFR, relatif au partage d'infrastructures horizontales en fibre optique en zones très denses (cf. Annexe 2), dans la mesure où SFR pilote les déploiements.

#### **e. Conclusion**

Sur les marchés du haut et du très haut débit fixe, le rapprochement entre Numericable et SFR crée un opérateur multi-technologies, capable d'arbitrer entre les trois principaux supports d'accès fixe, à savoir la boucle locale de cuivre, le réseau câblé et le réseau FttH. Numericable/SFR sera en conséquence à même d'optimiser ses coûts d'approvisionnement sur les marchés de gros, ce qui devrait conduire notamment à un remplissage progressif du réseau câblé, au détriment du recours, par le nouvel ensemble, à la boucle locale de cuivre. Cette évolution ne devrait pas se traduire par une rupture dans la dynamique d'utilisation des différentes technologies, mais plutôt par l'accélération modérée d'une tendance de fond, à savoir la diminution progressive de l'utilisation du réseau de cuivre. En ce sens, l'opération notifiée n'est pas de nature à remettre en cause la substituabilité, tant sur les marchés de gros que sur les marchés de détail, entre le haut et le très haut débit fixe.

S'agissant des investissements dans les réseaux en fibre optique jusqu'à l'abonné, l'opération notifiée modifie les incitations économiques de SFR à investir là où le réseau câblé est disponible. Elle soulève également des interrogations quant à l'intérêt du nouvel ensemble à exploiter de manière satisfaisante de tels réseaux sur les marchés de gros là où sa branche de détail risque de privilégier la commercialisation sur support câble. En conséquence, l'ARCEP estime nécessaire un réexamen des intentions d'investissement du nouvel ensemble dans les réseaux FttH en zone câblée.

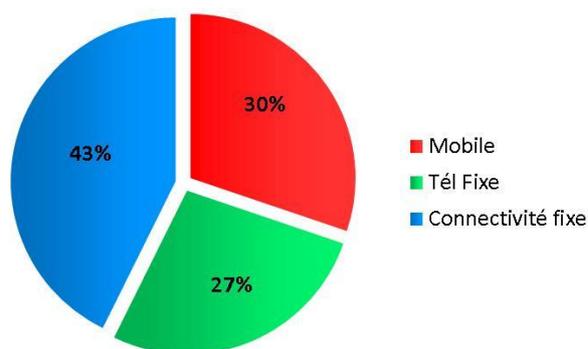
Enfin, l'ARCEP invite l'Autorité de la concurrence à examiner en détail, tant sur les marchés fixes que mobiles, la capacité de Bouygues Telecom à maintenir sa position sur les marchés de gros à court terme, et, éventuellement, à pouvoir en sortir à plus long terme, soit par des investissements dans de nouvelles infrastructures soit par l'adossement de tout ou partie de ses activités à un autre opérateur.

## 2. Points d'attention concernant les marchés de gros et de détail du haut et du très haut débit spécifiques aux entreprises<sup>56</sup>

### a. Taille du marché, segmentation et acteurs

#### Le marché de détail entreprise dépasse les 11,5 milliards d'euros

Le « marché entreprise de détail » se décompose en trois grands « sous-marchés »<sup>57</sup>, sensiblement proches en termes de chiffres d'affaires : le sous-marché de la téléphonie mobile, celui de la téléphonie fixe et celui de la connectivité fixe<sup>58</sup> pour les entreprises.



**Figure 7 : Estimation de la répartition du chiffre d'affaires sur le marché entreprise (~11,5 Mds €), en 2012 (Source : ARCEP)**

#### Les entreprises en France ont des besoins en communications électroniques très variés

Les besoins de la clientèle résidentielle sont très homogènes sur le marché français : ils correspondent à des offres standards dites « *composites* », de type *triple* ou *quadruple play*. Le débit proposé pour ces offres n'est pas garanti<sup>59</sup> et le temps de rétablissement de service en cas de panne peut être long (de l'ordre de 24h à 48h, par opposition aux offres à destination des entreprises, qui intègrent généralement une garantie de temps de rétablissement, ci-après « *GTR* », souvent inférieure à 4 heures).

En comparaison, les besoins de la clientèle entreprise recouvrent une réalité bien plus hétérogène. D'un côté, les offres généralistes commercialisées sous forme « *grand public* » ou

---

<sup>56</sup> Dans le présent document, on désigne par « *entreprises* » ou « *clients non résidentiels* », l'ensemble des entreprises du secteur privé, quel que soit leur domaine d'activité et, par extension, les structures du secteur public dont les besoins en termes de communications électroniques sont comparables à ceux des acteurs privés.

<sup>57</sup> Par commodité, il sera fait usage de l'expression « marché entreprise de détail » pour désigner l'ensemble des différents marchés pertinents de détail répondant aux besoins de la clientèle entreprise (téléphonie fixe, téléphonie mobile,...). De la même façon, l'expression « sous-marché » sera utilisée pour désigner les différentes composantes de ce « marché entreprise de détail », ainsi que les différentes composantes des marchés de gros pertinents permettant de fournir des services de communications électroniques sur ce marché. Cette expression ne préjuge pas de la qualification de marché pertinent au sens du droit de la concurrence ou de la régulation sectorielle.

<sup>58</sup> La « connectivité fixe » est parfois désignée par l'expression « *data fixe* ».

<sup>59</sup> Il peut être compris entre quelques Mbit/s et plusieurs centaines de Mbit/s en fonction du réseau utilisé (cuivre, fibre optique ou coaxial).

« professionnelle »<sup>60</sup> peuvent répondre aux exigences de nombreux utilisateurs professionnels ou sites d'entreprises ayant des besoins standards. D'un autre côté, ces offres sont inadaptées aux entreprises ayant des besoins spécifiques – comme l'interconnexion de sites (VPN), une qualité de service garantie, etc. – pour tout ou partie de leurs sites. Pour ces dernières, les opérateurs ont dû développer une gamme d'offres *ad hoc* sur support cuivre, ou sur support optique dès lors que les débits nécessaires dépassent un certain seuil.

Les usages caractéristiques de ce marché dépendent dans une large mesure des spécificités de chaque entreprise. Plusieurs profils peuvent être distingués, principalement en fonction de la taille de l'entreprise (Pro/TPE<sup>61</sup>, PME<sup>62</sup> ou GE<sup>63</sup>), mais également de son activité (industrie, jeune pousse ou *start-up*, société de services à la personne, etc.), du nombre et de la répartition géographique de ses sites ou encore de la part de son activité réalisée à l'étranger. Les dynamiques concurrentielles sur le marché entreprise sont donc différentes de celles qui existent sur le marché à destination du grand public.

À titre indicatif, la figure ci-après représente les supports et services (sur cuivre et sur fibre optique) permettant de répondre aux besoins typiques des entreprises en matière de connectivité fixe, en fonction de leur nombre de salariés.

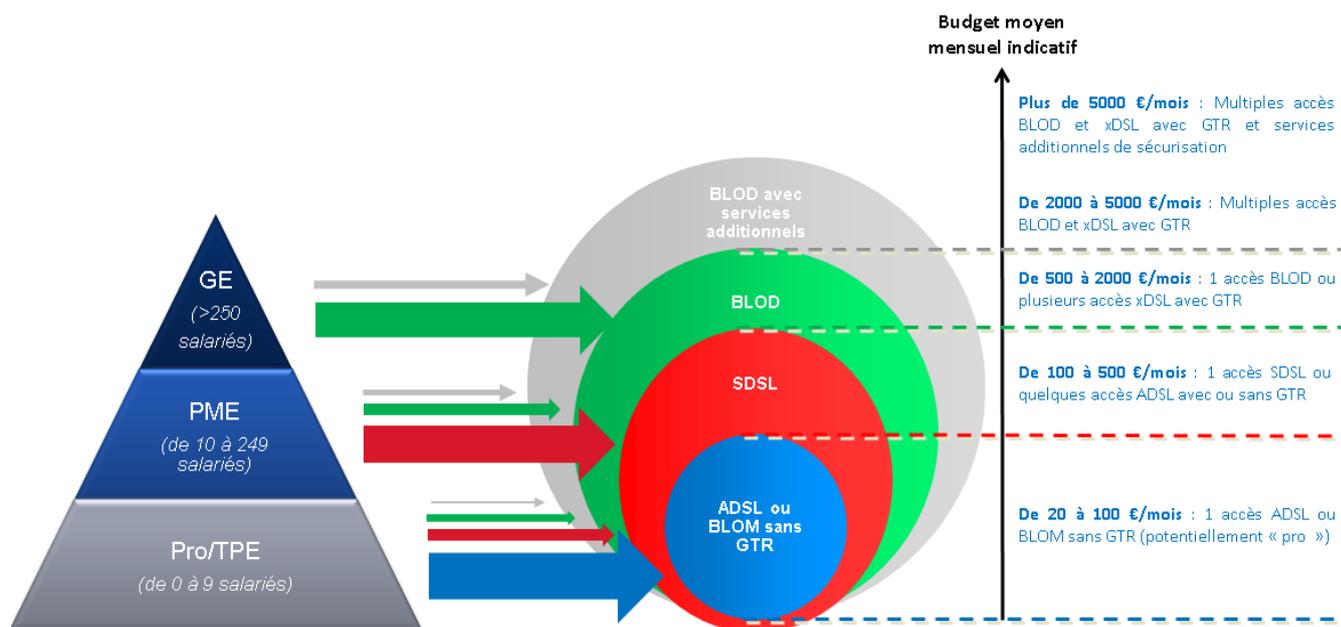
---

<sup>60</sup> Les offres généralistes « grand public » et « professionnelles » sont techniquement très proches voire identiques. Elles peuvent cependant être assorties de services spécifiques pour le grand public ou pour la clientèle professionnelle.

<sup>61</sup> Pro/TPE : Professionnel / Très Petite Entreprise.

<sup>62</sup> PME : Petite et Moyenne Entreprise.

<sup>63</sup> GE : Grande Entreprise.



**Figure 8 : Besoins des entreprises en matière de connectivité fixe (Source : ARCEP)**

*Légende : la largeur des flèches est proportionnelle au nombre d'entreprises faisant appel à au moins un type d'accès spécifique (ADSL<sup>64</sup>, SDSL<sup>65</sup>, BLOD<sup>66</sup>, BLOD avec services additionnels). Une entreprise peut également utiliser l'ensemble des types d'accès inclus dans chaque cercle : par exemple, une PME multisite faisant appel à un ou plusieurs accès BLOD (cercle vert) utilise généralement aussi des accès SDSL (cercle rouge) et des accès ADSL sans GTR (cercle bleu).*

### Plusieurs opérateurs sont actifs sur le marché entreprise

Il existe une multitude d'acteurs opérant sur le marché entreprise. Les principaux ont été présentés en détail dans le document *Bilan et Perspectives*<sup>67</sup> publié le 4 juillet 2013 dans le cadre de la révision de l'analyse des marchés du haut et du très haut débit fixe. Les principaux acteurs sur le marché mobile entreprise sont Orange, SFR et Bouygues, qui disposent de leur propre réseau. [SDA...]

<sup>64</sup> ADSL : « *Asymmetric Digital Subscriber Line* », technologie d'accès à l'internet haut débit, avec débits asymétriques (entre sens montant et descendant), sur la boucle locale de cuivre.

<sup>65</sup> SDSL : « *Symmetric Digital Subscriber Line* », technologie d'accès à l'internet haut débit, avec débits symétriques (entre sens montant et descendant), sur la boucle locale de cuivre.

<sup>66</sup> BLOD : Boucle Locale Optique Dédiée. Par opposition à la BLOM (Boucle Locale Optique Mutualisée), déployée de manière capillaire, par zone, par les opérateurs dans le cadre symétrique établi par l'ARCEP.

<sup>67</sup> [http://www.arcep.fr/uploads/tx\\_gspublication/consult\\_adm456s\\_juillet2013.pdf](http://www.arcep.fr/uploads/tx_gspublication/consult_adm456s_juillet2013.pdf), à partir de la page 49.

## **Le rapprochement Numericable/SFR a un impact significatif sur la situation concurrentielle de plusieurs sous-marchés entreprise**

Le rapprochement Numericable/SFR concerne les deux principaux acteurs concurrents d'Orange sur le marché entreprise, opérateurs mixtes, présents sur la plupart des marchés entreprise ([SDA...]). Ce rapprochement a des impacts hétérogènes selon les sous-marchés considérés. Sont en particulier concernés les sous-marchés de la téléphonie fixe et de l'accès à l'internet généraliste, qui affectent une partie du segment Pro/TPE, et de la connectivité fixe pour les entreprises sur la boucle locale de cuivre (avec GTR) et sur la BLOD, qui affectent une partie du segment PME et les GE.

Dans la suite de cette section, les effets de l'opération sont successivement détaillés pour les trois sous-marchés entreprise suivants : connectivité fixe, téléphonie fixe et le mobile.

### **b. Les sous-marchés entreprise du haut et du très haut débit avec et sans garantie de temps de rétablissement : analyse concurrentielle<sup>68</sup>**

Sur le sous-marché de la connectivité fixe pour les entreprises, le rapprochement Numericable/SFR pourrait avoir un impact significatif. Sur le sous-marché de détail avec GTR, le nouvel ensemble se rapprocherait, par ses parts de marché en volume, de l'opérateur historique. Sur les marchés de gros, Orange conserverait sa position dominante, et disposerait toujours de l'empreinte géographique la plus étendue en cuivre et fibre optique et de la capillarité réseau la plus importante en fibre optique pour la fourniture de services fixes aux entreprises.

#### **Sur le cuivre avec GTR**

#### **Sur le sous-marché de détail, le nouvel ensemble se rapproche des parts de marché de l'opérateur historique...**

Sur le marché de détail, le nouveau groupe cumulerait [SDA...] % du nombre total d'accès vendus avec GTR sur cuivre - soit environ [SDA...] accès, tandis qu'Orange en conserverait environ [SDA...] %. [SDA...], avec environ [SDA...] accès, deviendrait le nouveau 3<sup>e</sup> acteur sur ce marché, et [SDA...] le nouveau 4<sup>e</sup>. [SDA...] disposerait d'une part de marché [SDA...] fois plus faible en volume que Numericable/SFR.

---

<sup>68</sup> Voir « *Bilan et perspectives du 4<sup>ème</sup> cycle d'analyse des marchés 4, 5, et 6* », ARCEP, 2013  
© Autorité de régulation des communications électroniques et des postes

[SDA...]

**Figure 12 : Parts de marché en volume d'accès avec GTR sur cuivre vendus sur le marché de détail entreprise (Source : ARCEP, questionnaire HD/THD – T1 2014)**

À l'issue du rapprochement, l'ARCEP note donc qu'un deuxième acteur de poids se constitue sur le marché de détail entreprise, face à Orange. Sur les zones où seul Orange dispose d'infrastructures, le rapprochement pourrait ainsi faire augmenter la pression concurrentielle, en incitant le nouvel acteur, *via* l'augmentation de sa base clients, à venir dégroupier de nouveaux NRA en DSL avec GTR. Cet effet est toutefois incertain et dépendra de la stratégie du nouvel ensemble.

Les risques concurrentiels dépendent de la structure locale du marché spécifique entreprise. On considérera donc, dans la suite, l'empreinte du dégroupage des différents acteurs pour pouvoir analyser plus finement ces éléments, et évaluer quel serait le niveau de concurrence potentielle qui pourrait exister après le rapprochement.

**...tandis que sur le sous-marché de gros, Orange préserve sa position dominante.**

Pour qu'un opérateur ne disposant pas d'infrastructure de cuivre dans une zone donnée puisse fournir des offres sur le marché entreprise de détail, il est nécessaire qu'il puisse souscrire à des offres de gros d'accès activé avec GTR sur cuivre. Sur le marché de gros correspondant, Orange a été déclaré puissant, et ses offres sont en conséquence régulées<sup>69</sup>.

À l'issue du rapprochement Numericable/SFR, ce marché devrait mécaniquement se réduire en volume. En effet, [SDA...<sup>70</sup>]. Par ailleurs, un certain nombre d'accès devraient cesser d'être vendus par Orange à Completel, ce dernier pouvant se fournir, dans les zones dégroupées par SFR, au sein du nouvel ensemble.

[SDA...]

**Figure 9 : Parts de marché en volume d'accès avec GTR sur cuivre vendus sur le marché de gros<sup>71</sup> (Source : ARCEP, questionnaire HD/THD et données opérateurs)**

Les parts de marché des différents acteurs devraient rester relativement stables à l'issue de l'opération de concentration, en supposant que le nouvel ensemble Numericable/SFR reste actif sur le marché de gros : Orange conserverait plus de [SDA...] % du nombre d'accès<sup>72</sup> vendus sur cuivre sur le marché de gros, et resterait puissant sur ce marché.

---

<sup>69</sup> Décision n° 2014-0735 de l'ARCEP en date du 26 juin 2014 portant sur la définition des marchés pertinents de gros des services de capacité, sur la désignation d'opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et sur les obligations imposées à ce titre.

<sup>70</sup> [SDA...]. Source : ARCEP, données opérateurs, 2014.

<sup>71</sup> [SDA...]

<sup>72</sup> D'après une estimation de l'ARCEP, après avoir évalué quelles seraient, au maximum, les ventes croisées interne au groupe SFR-Completel à court terme.

**En considérant l’empreinte du dégroupage avec GTR<sup>73</sup> des opérateurs, des questions concurrentielles peuvent se poser, notamment en fonction du comportement futur de [SDA...]**

Le dégroupage des NRA avec GTR permet aux différents acteurs sur le marché entreprise d’être plus compétitifs sur les marchés aval, de gros comme de détail (concurrence par les infrastructures). C’est pourquoi l’ARCEP analyse ci-après l’empreinte du dégroupage des opérateurs, afin de pouvoir estimer quelle serait la concurrence potentiellement exercée sur ces marchés, NRA par NRA, à l’issue du rapprochement Numericable/SFR. En effet, la concurrence potentiellement exercée dans une zone arrière de NRA est fonction notamment du nombre d’acteurs présents en dégroupage. Les zones les plus critiques, d’un point de vue concurrentiel, sont celles correspondant à un passage de 3 à 2 acteurs, et de 4 à 3 acteurs, après le rapprochement. Il est important de considérer également les zones où diminue la menace d’un nouvel entrant.

[SDA...]

**Figure 10 : Le marché des offres avec GTR sur cuivre – empreinte du dégroupage et zones de présence opérateurs (Source : ARCEP, questionnaire HD/THD - T1 2014 et données opérateurs)**

La zone de passage de 3 à 2 acteurs (*en violet sur le graphique*)

Le risque concurrentiel résultant du rapprochement Numericable/SFR est élevé sur les zones où seuls SFR et Numericable sont dégroupés d’accès avec GTR (flèches jaunes), avec un passage de 3 à 2 acteurs suite au rapprochement. [SDA...] De plus, au sein de ces NRA, Orange conserve une part de marché de détail importante<sup>74</sup>.

La zone de passage de 4 à 3 acteurs (*en bleu clair sur le graphique*)

Sur la zone de passage de 4 à 3 acteurs, [SDA...] est l’actuel 4<sup>e</sup> acteur dans la majeure partie des cas ([SDA...] %). Sur cette zone, la concurrence potentielle dépendrait fortement du comportement que choisirait d’adopter [SDA...]. En effet, [SDA...]<sup>75</sup>.

Les zones où la menace d’un nouvel entrant diminue (*en orange, rouge, rose et une partie du gris sur le graphique*)

La menace d’un nouvel entrant diminue sur toutes les zones où Completel n’est pas actuellement présent<sup>76</sup>. Ces zones sont principalement des portions du territoire où soit Orange est en situation de monopole, soit Orange et SFR sont en situation de duopole.

---

<sup>73</sup> L’expression « *empreinte du dégroupage avec GTR* » fait référence, dans toute cette section, au nombre de NRA dégroupés par les opérateurs alternatifs sur lesquels ces derniers vendent au moins un accès avec GTR (au gros ou au détail).

<sup>74</sup> Source : ARCEP, questionnaire HD/THD – T1 2014

<sup>75</sup> [SDA...]

L'ARCEP relève cependant deux points susceptibles d'atténuer ces risques concurrentiels : [SDA...<sup>77 78</sup>].

[SDA...]

**Figure 11 : Nombre de NRA dégroupés avec GTR depuis 2003<sup>79</sup> (Source : ARCEP, questionnaire HD/THD, T1 2014, données opérateurs et estimation ARCEP)**

L'ARCEP note que, dans le cas où Completel cèderait son réseau de cuivre à un acteur tiers [SDA...].

## Sur la BLOD

**Sur le sous-marché de détail, le nouvel ensemble se rapproche des parts de marché de l'opérateur historique...**

On constate que le nouveau groupe se rapprocherait d'Orange sur le sous-marché de détail, en cumulant [SDA...] % du nombre total d'accès vendus avec GTR sur BLOD, soit près de [SDA...] accès, tandis qu'Orange en conserverait [SDA...] %. [SDA...] deviendrait alors le nouveau 3<sup>e</sup> acteur sur ce sous-marché, avec environ [SDA...] liens, et [SDA...] le nouveau 4<sup>e</sup> acteur avec [SDA...] liens. [SDA...] disposerait d'une part de marché [SDA...] fois plus petite en volume que l'ensemble Numericable/SFR.

[SDA...]

**Figure 12 : Parts de marché en volume d'accès avec GTR sur BLOD vendus sur le marché de détail (Source : ARCEP, questionnaire HD/THD - T1 2014)**

À la suite du rapprochement, l'ARCEP note donc qu'un deuxième acteur de poids se constituerait sur les sous-marchés de détail sur BLOD, capable de faire face à Orange. Sur les zones où seul Orange dispose d'infrastructures, le rapprochement pourrait faire augmenter la pression concurrentielle, en incitant le nouvel acteur, *via* l'augmentation de sa base clients, à déployer sa propre infrastructure dans de nouvelles communes. Cet effet est toutefois incertain et dépendra de la stratégie du nouvel ensemble.

Les risques concurrentiels dépendent ainsi de la structure locale du marché spécifique entreprises. On considérera donc, dans la suite, l'empreinte de l'infrastructure BLOD des différents acteurs pour pouvoir analyser plus finement ces éléments, et évaluer quel serait le niveau de concurrence potentielle qui pourrait exister après le rapprochement.

---

<sup>76</sup> [SDA...]

<sup>77</sup> Source : ARCEP, données opérateurs.

<sup>78</sup> Source : Réponse de Completel à un courrier envoyé par l'ARCEP le 25 juin 2014

<sup>79</sup> Dans le graphique, « SFR » inclut SFR et SFR collectivités

**...tandis que sur le marché de gros, du fait de l'influence des RIP<sup>80</sup> et de [SDA...] le rapprochement serait peu disruptif**

Afin de fournir des offres sur le marché de détail entreprises, un opérateur ne disposant pas d'infrastructure BLOD sur une zone donnée doit pouvoir souscrire à des offres de gros d'accès activé avec GTR sur BLOD. Ce marché a une dynamique spécifique en raison de la forte présence de RIP.

[SDA...]

**Figure 13 : Parts de marché en volume d'accès avec GTR sur BLOD vendus sur le marché de gros<sup>81 82</sup> (Source : ARCEP, questionnaire HD/THD, T1 2014)**

Le rapprochement SFR-Comptel ferait passer la part de marché du nouvel ensemble à [SDA...] %, en supposant que le nouvel ensemble Numericable/SFR reste actif sur le marché de gros. Cela resterait faible au regard de la part de marché d'Orange ([SDA...] %), de [SDA...] et de l'ensemble des RIP ([SDA...] %). Avec des parts de marché inchangées suite au rapprochement, Orange reste puissant sur ce marché de gros et la récente analyse de marché reste pertinente<sup>83</sup>.

**En considérant l'empreinte de l'infrastructure BLOD des opérateurs, des questions concurrentielles peuvent se poser**

Le déploiement de leur propre infrastructure BLOD permet aux différents acteurs sur le marché entreprise d'être plus compétitifs sur les marchés avals, sur le marché de gros et sur le marché de détail. C'est pourquoi l'ARCEP considère ici l'empreinte de la BLOD des différents opérateurs, afin de pouvoir estimer quelle serait la concurrence potentiellement exercée sur les marchés, commune par commune, à l'issue du rapprochement.

[SDA...]

**Figure 14 : Le marché des offres sur BLOD – Nombre de communes, part des OA<sup>84</sup> et des RIP, et zones de présence opérateurs (Source : ARCEP, questionnaire HD/THD 2014 et données opérateurs)**

En effet, la concurrence potentiellement exercée sur la BLOD dans une commune est fonction notamment du nombre d'acteurs présents et de la capillarité de leur réseau. Les zones les plus critiques, d'un point de vue concurrentiel, sont celles correspondant à un passage de 3 à 2

---

<sup>80</sup> Réseau d'initiative publique

<sup>81</sup> [SDA...]

<sup>82</sup> [SDA...]

<sup>83</sup> Décision n° 2014-0735 de l'ARCEP en date du 26 juin 2014 susmentionnée.

<sup>84</sup> OA : Opérateurs Alternatifs. Ce terme fait référence à tous les opérateurs autres qu'Orange. Dans le graphique, OA fait référence aux OA privés.

acteurs, et de 4 à 3 acteurs, après le rapprochement. Il est important de considérer également les zones où diminue la menace d'un nouvel entrant.

#### La zone de passage de 3 à 2 acteurs *(en violet sur le graphique)*

Le risque concurrentiel résultant du rapprochement Numericable/SFR est élevé sur les communes où seuls SFR et Numericable ont déployé une BLOD en plus d'Orange (flèches jaunes), avec un passage de 3 à 2 acteurs suite au rapprochement. Cette zone de passage de 3 à 2 acteurs est constituée d'environ [SDA...] communes] (soit [SDA...] % du total des communes avec des accès BLOD), correspondant à environ [SDA...] liens (soit [SDA...] % du total).

#### La zone de passage de 4 à 3 acteurs *(en bleu clair sur le graphique)*

Sur la zone de passage de 4 à 3 acteurs, un RIP est généralement le 4<sup>e</sup> acteur. Dans ces territoires, les RIP continueront d'être offreurs après le rapprochement Numericable/SFR, sans que cela emporte *a priori* de conséquences sur leurs politiques tarifaires.

#### Les zones où la menace d'un nouvel entrant diminue *(en orange, rouge, rose et une partie du gris sur le graphique)*

La menace d'un nouvel entrant diminue sur toutes les zones où soit SFR, soit Completel ne sont pas présents. Ces zones sont principalement des portions du territoire où soit Orange est en situation de monopole, soit Orange et SFR, ou Orange et Completel, sont en situation de duopole, soit Orange, un RIP et l'un des deux acteurs parties au rapprochement sont les trois seuls opérateurs de BLOD. [SDA...] C'est pourquoi le rapprochement Numericable/SFR devrait avoir un impact limité sur la diminution de la menace d'un nouvel entrant.

### **c. Sur les offres sans GTR (en DSL et sur BLOM)**

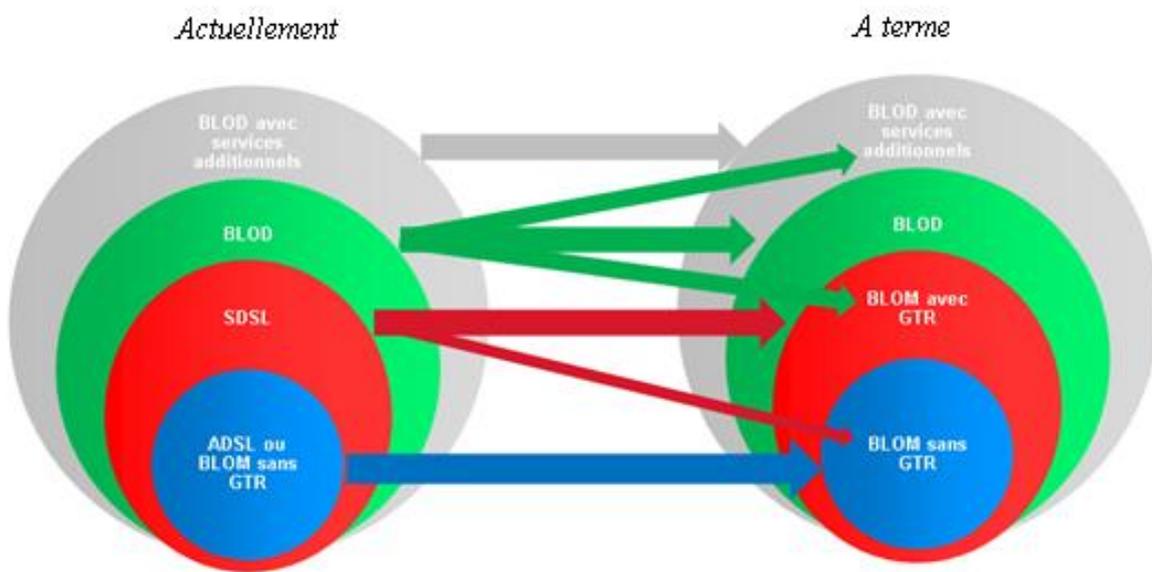
Tous les segments de la clientèle non résidentielle s'approvisionnent également sur le marché du haut et du très haut débit généraliste. En effet, la plupart des Pro/TPE disposent d'un unique accès internet à haut ou très haut débit, et celui-ci est ordinairement basé sur une offre généraliste (cf. 3.2.1). Les PME et GE, quant à elles, y font régulièrement appel pour connecter certains de leurs sites non critiques.

Pour estimer l'impact et les conséquences du rapprochement Numericable/SFR sur le marché entreprise des offres généralistes sur la boucle locale de cuivre et sur la BLOM, l'Autorité de la concurrence pourrait se référer en première approche à l'analyse effectuée sur le marché résidentiel des offres généralistes. Toutefois, la structure du marché entreprise est différente (offreurs plus nombreux, mais plus petits) et la fluidité du marché structurellement moindre que sur le marché résidentiel. Aussi, bien que les produits considérés soient techniquement identiques, les parts de marché sur le marché des offres sans GTR utilisées par la clientèle non résidentielle ne sont pas semblables à celles du marché grand public.

[SDA...]

**Figure 15 : Parts de marché des FAI en volume<sup>85</sup> - entreprises de 1 à 49 salariés (Source : ARCEP et Novascope 2013)**

Les écarts de parts de marché entre les différents opérateurs s'expliquent notamment par la taille et l'implantation géographique de leurs forces commerciales respectives. Les opérateurs mixtes disposent d'un avantage concurrentiel certain par rapport aux opérateurs purement entreprises, en particulier grâce à leur réseau capillaire de boutiques, à leur plus grand nombre de commerciaux et à la ventilation de leurs investissements sur une clientèle bien plus large, qui inclut les particuliers.



**Figure 16 : Evolution attendue des supports de connectivité fixe (source ARCEP)**

À terme, la boucle locale optique, en particulier mutualisée, a vocation à remplacer la boucle locale de cuivre. Les offres sur boucle locale de cuivre (xDSL) seront donc progressivement remplacées par des offres sur BLOM. L'augmentation croissante des besoins des entreprises en débit et les tarifs plus abordables des offres sur BLOM permettront à un nombre toujours croissant de PME et Pro/TPE d'y faire appel.

Les accès SDSL (et ADSL avec GTR) pourraient être convertis dans leur majorité en des accès sur BLOM avec GTR. L'ARCEP note que, lorsque les offres avec et sans GTR sur BLOM pour les entreprises commenceront à être commercialisées, des questions de reproductibilité se poseront pour les opérateurs spécialisés.

<sup>85</sup> FAI : Fournisseur d'Accès à Internet. Indicateur pertinent pour les entreprises de 1 à 49 salariés, car celles-ci utilisent majoritairement un unique accès ADSL généraliste.

## d. Le sous-marché de la téléphonie : analyse concurrentielle

### La téléphonie fixe

#### Sur le sous-marché de détail, en RTC<sup>86</sup> et en VLB<sup>87</sup>

Sur le sous-marché de détail de la téléphonie fixe, des dynamiques différentes sont observées sur les segments résidentiel et non résidentiel.

Alors que sur le segment résidentiel le rythme de transition technologique vers l'IP est soutenu (la VLB représentait déjà 68 % des abonnements téléphoniques résidentiels en 2012), le rythme de migration est plus lent sur le segment non résidentiel : cela traduit une captivité de la clientèle entreprise vis-à-vis de la téléphonie traditionnelle sur RTC qui représente encore près de 80 % des abonnements des entreprises en 2012<sup>88</sup>.

Le marché de détail entreprise de la téléphonie fixe en RTC est aujourd'hui [SDA...] avec Orange disposant de [SDA...] % de parts de marché, SFR de [SDA...] % et Completel de [SDA...] %. Celui-ci ne devrait donc connaître qu'une évolution concurrentielle limitée avec le rapprochement Numericable/SFR.

[SDA...]

#### **Figure 17 : Parts de marché en volume d'abonnements entreprises à la téléphonie fixe en RTC (Source : Reporting VGA et Quanti annuels, ARCEP - 2012)**

La téléphonie en VLB est un service de voix fourni sur un accès *data*. Sur ce marché, qui représentait fin 2012 près de 20 % du parc d'accès téléphonique entreprises, la dynamique concurrentielle est en conséquence directement conditionnée par celle des marchés amont de l'accès internet à haut et très haut débit (cf. sections III.1 et III.2), sur lesquels ces offres sont construites.

---

<sup>86</sup> RTC : Réseau Téléphonique Commuté. Le RTC est le réseau téléphonique classique sur paire de cuivre dans lequel un poste d'utilisateur final est relié à un central téléphonique par une paire de fils alimenté en batterie centrale. « Commuté » signifie qu'une liaison de bout-en-bout est établie temporairement lors d'un appel, par opposition à une liaison permanente.

<sup>87</sup> VLB : Voix sur Large Bande. On parle de VLB pour les services de téléphonie fixe utilisant la technologie de la voix sur IP sur un accès dont le débit dépasse 128 kbit/s, et dont la qualité est maîtrisée par l'opérateur qui les fournit.

<sup>88</sup> Cf. II.3.1.3. du document « *Bilan et perspectives des cycles de régulation de la téléphonie fixe* », février 2014.

## Sur le marché de gros et sur le marché du transit

Les produits de gros principalement téléphoniques, à savoir la VGAST<sup>89</sup> et la sélection du transporteur<sup>90</sup>, sont aujourd'hui essentiellement utilisés pour construire des offres à destination de la clientèle non résidentielle. Sur ce marché de gros, Orange est le principal fournisseur, mais certains acteurs, qui s'approvisionnent auprès d'Orange, dont SFR et Completel, revendent ces produits en marque blanche. Ces offres sont par nature très peu différenciées du point de vue technique et tarifaire, de celles de l'opérateur historique. Le rapprochement Numericable/SFR, s'il entraîne la disparition de l'un des acteurs de ce marché, sera donc sans effet significatif sur ce marché.

En ce qui concerne le marché de gros du transit, l'ARCEP estime depuis 2008<sup>91</sup> que ce marché est suffisamment concurrentiel et qu'il n'est dès lors pas pertinent pour une régulation *ex ante*.

Or, le développement actuel des modalités d'interconnexion IP, en des points plus hauts dans le réseau et fortement réduits en nombre (une dizaine de points contre plusieurs centaines auparavant), est de nature à diminuer l'intérêt du recours au transit. Cela devrait permettre aux différents opérateurs de pouvoir s'interconnecter plus facilement. L'ARCEP estime donc que le recours au transit devrait diminuer avec la généralisation de l'interconnexion IP chez les opérateurs.

[SDA...<sup>92</sup>]. Par conséquent, malgré une consolidation des deux principaux acteurs, le rapprochement Numericable/SFR devrait avoir un impact faible sur le marché du transit, qui se trouve dans un contexte de contraction à moyen terme.

[SDA...]

### Figure 18 : Parts de marché du transit, en volume, vendu en 2012 (source : ARCEP)

## La téléphonie mobile

[SDA...].

Sur ce marché, le rapprochement Numericable/SFR ne présente ainsi pas de risques concurrentiels.

---

<sup>89</sup> VGAST : Vente en Gros de l'Accès au Service Téléphonique. La VGAST est une prestation de gros fournie par Orange, regroupant accès et communications, qui permet aux opérateurs tiers de proposer des offres de détail sur le réseau téléphonique commuté concurrentes de l'abonnement principal d'Orange.

<sup>90</sup> Les abonnés d'Orange peuvent passer leurs appels via d'autres opérateurs grâce à un mécanisme dit de « sélection du transporteur », qui peut se faire soit appel par appel, via un préfixe, soit pour l'ensemble des appels (« présélection »). A la différence de la VGAST, le client reste lié à Orange pour l'accès, appelé aussi « abonnement principal ».

<sup>91</sup> Décision n° 2008-0896 de l'ARCEP en date du 29 juillet 2008.

<sup>92</sup> Notification à l'Autorité de la concurrence de l'acquisition par Numericable Group de SFR en date du 4 juin 2014.

## **e. Conclusion**

La prise de contrôle exclusif de SFR par Numericable rapproche les 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> acteurs du marché entreprise fixe, avec un impact variable selon le sous-marché considéré. En particulier, l'opération notifiée crée, sur les marchés de la connectivité fixe pour les entreprises avec GTR, sur cuivre et sur fibre optique, un quasi-duopole avec Orange sur le marché de détail et une partie des marchés de gros.

L'ARCEP invite l'Autorité de la concurrence à examiner ces évolutions avec la plus grande attention et à considérer la nécessité de remèdes à cet égard, concernant notamment la cession d'actifs de réseau de façon à permettre le maintien d'une concurrence effective et pérenne.

## **IV. Les marchés fixes et mobiles des départements d'outre-mer : cas de La Réunion et de Mayotte**

### **1. La structure du marché des télécoms à La Réunion et Mayotte**

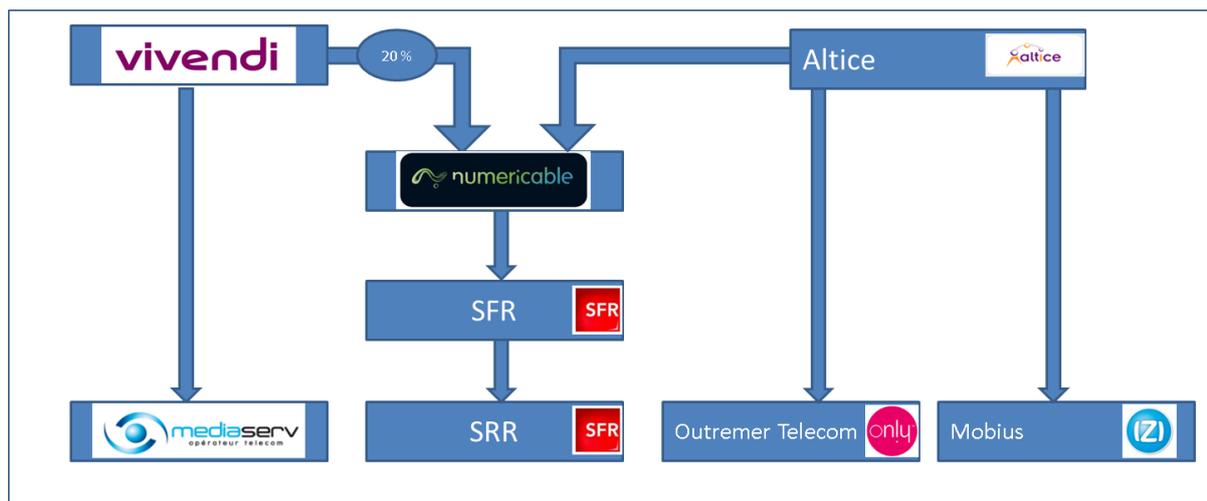
L'ARCEP renvoie à la notification des parties (notamment leurs réponses aux questions 24 et 25 de l'Autorité de la concurrence) pour une présentation exhaustive des acteurs des marchés mobiles et fixes à La Réunion et à Mayotte, et à la section III.2 pour une étude spécifique de l'impact du rapprochement sur le marché entreprise.

#### **a. À La Réunion**

La Réunion comprend trois opérateurs intégrés fixe-mobile et quatre opérateurs purement fixes :

- opérateurs intégrés fixe-mobile : Orange Réunion, SRR et Outremer Telecom ;
- opérateurs fixes uniquement : Zeop (Océinde), Mobius, Idom et Mediaserv/Canalbox.

Outremer Telecom et Mobius sont des filiales d'Altice, et SRR est une filiale de SFR. Ces trois opérateurs sont donc concernés par la concentration. Il convient également de souligner que Mediaserv est affiliée à Vivendi, qui détient à ce jour SFR et qui détiendra encore, à l'issue de la procédure de vente de SFR à Altice/Numericable, 20 % du nouvel ensemble à court terme.



**Figure 19 : Liens de SFR-Numericable après l'opération<sup>93</sup> (Source : ARCEP)**

Outremer Telecom commercialise ses offres mobiles sous le nom de « Only » et Mobius ses offres fixes sous le nom d'« IZI ». Outremer Telecom commercialise des secondes marques mobiles : ON (positionnement jeunes) et Rife (marque sans engagement). Orange Réunion commercialise ses offres sous la marque Orange et sa seconde marque mobile Antenne Réunion Mobile (marque sans engagement). SRR commercialise ses offres sous la marque SFR et ses secondes marques mobiles NRJ Mobile (positionnement jeunes) et RedbySFR (marque sans engagement).

Par ailleurs, Orange, SRR, Outremer Telecom, Mobius et Mediaserv commercialisent également des offres spécifiques entreprises à La Réunion. En conséquence, l'analyse de l'impact du rapprochement SFR-Numericable sur le marché entreprise sera similaire à celle développée dans la section III.2.

Le marché mobile réunionnais ne compte aucun MVNO.

## b. À Mayotte

Mayotte comprend trois opérateurs intégrés fixe-mobile et deux opérateurs purement fixes :

- opérateurs intégrés fixe-mobile: Orange, SRR et Outremer Telecom.
- opérateurs fixes uniquement : Idom et Stoi internet.

Les opérateurs mobiles commercialisent leurs offres sous les mêmes marques principales qu'à La Réunion. Ils commercialisent aussi les secondes marques mobiles suivantes : ON pour Outremer Telecom et 976 Mobile pour SFR.

<sup>93</sup> Source : <http://www.vivendi.com/presse/communiqués-de-presse/signature-de-laccord-definitif-de-rapprochement-entre-sfr-et-numericable/>

Un quatrième opérateur mobile (BJT Partners) a obtenu, le 15 mars 2011, l'autorisation<sup>94</sup> d'utiliser des fréquences 2G à Mayotte, mais ne s'est à ce jour pas lancé commercialement.

Par ailleurs, Orange, SRR, Outremer Telecom et Idom commercialisent également des offres spécifiques entreprises à Mayotte. En conséquence, l'analyse de l'impact du rapprochement SFR-Numericable sur le marché entreprise sera similaire à celle développée dans la section III.2.

Le marché mobile mahorais ne compte aucun MVNO.

## 2. Le marché mobile

### a. Etat des déploiements mobiles

#### Les fréquences

À ce jour, des fréquences dans les bandes 900 MHz, 1800 MHz et 2,1 GHz ont été attribuées « au fil de l'eau » (c'est-à-dire sans procédure d'appel à candidature), et sont réparties de la façon suivante :

	Opérateur	900 MHz <i>en MHz duplex</i>	1800 MHz <i>en MHz duplex</i>	2,1 GHz <i>en MHz duplex</i>
Réunion	Orange Réunion	12,4	17	9,8
	Outremer Télécom	9,8	10	5
	SRR	12,4	18,2	9,8
	<i>Disponible</i>	0	29,6	34,6
Mayotte	Orange Réunion	10	0	0
	Outremer Télécom	8,8	8,8	5
	SRR	12,4	15,2	5
	BJT Partners	3,4	9,6	0
	<i>Disponible</i>	0	41,2	49,2

**Figure 20 : Répartition des bandes de fréquences mobiles entre les opérateurs (Source : ARCEP)**

Les réseaux mobiles 2G (1800 MHz, puis 900 MHz<sup>95</sup>) sont ouverts depuis de nombreuses années à La Réunion et Mayotte. Les premières autorisations d'utilisation de fréquences 3G dans la bande 2,1 GHz ont été attribuées outre-mer dans le courant de l'année 2008. Les

<sup>94</sup> Décision n° 2011-0306 de l'ARCEP en date du 15 mars 2011 autorisant la société BJT Partners à utiliser des fréquences dans les bandes 900 MHz et 1800 MHz pour établir et exploiter un réseau radioélectrique terrestre ouvert au public dans la collectivité d'outre-mer de Mayotte

<sup>95</sup> En 2011, l'ARCEP a rendu possible outre-mer la réutilisation en 3G des bandes de fréquences initialement attribuées en 2G, comme ce fut le cas en 2008 en France métropolitaine.

déploiements rapides qui ont suivi les attributions d'autorisations d'utilisation de fréquences 3G courant 2008 ont rendu possibles les premières ouvertures commerciales la même année.

Le Gouvernement et l'ARCEP ont annoncé en février 2014 la préparation de procédures d'attribution d'autorisations 4G outre-mer, notamment dans les départements de La Réunion et de Mayotte<sup>96</sup>. Ces procédures d'appel à candidatures porteront sur l'attribution, d'une part, de nouvelles fréquences dans les bandes 800 MHz et 2,6 GHz, généralement utilisées pour la 4G, et, d'autre part, des fréquences disponibles dans les bandes 1800 MHz et 2,1 GHz.

Il convient enfin de souligner qu'à l'occasion de la consultation publique préparant le processus d'appel à candidatures pour les fréquences 4G et les autres fréquences restant disponibles, plusieurs acteurs ont manifesté leur intérêt pour entrer sur le marché mobile à La Réunion et à Mayotte. [SDA...]

## Les déploiements

Les opérateurs publient sur leur site internet des cartes de couverture<sup>97</sup>, indiquant les zones où des services 2G et 3G sont disponibles.

Le tableau ci-dessous donne une indication des taux de couvertures en 2G et 3G déclarés par les opérateurs mobiles dans les départements concernés. Ils correspondent aux informations transmises par les opérateurs lors d'une consultation publique menée par l'ARCEP entre juillet et septembre 2013. Ces informations n'ont pas fait l'objet d'une vérification par l'ARCEP sur le terrain, il convient donc de les interpréter avec précaution.

[SDA...]

### **Figure 21 : Taux de couverture en population communiqués par les opérateurs mobiles lors d'une consultation publique menée par l'ARCEP entre juillet et septembre 2013 (Source : ARCEP)**

Pour chacun des départements concernés, il ressort des données fournies par les opérateurs que la couverture de la population en 2G est très importante. La couverture 3G connaît quant à elle une disparité entre les acteurs, [SDA...].

---

<sup>96</sup>

[http://www.arcep.fr/index.php?id=8571&L=0&tx\\_gsactualite\\_pi1\[uid\]=1648&tx\\_gsactualite\\_pi1\[annee\]=&tx\\_gsactualite\\_pi1\[theme\]=&tx\\_gsactualite\\_pi1\[motscle\]=&tx\\_gsactualite\\_pi1\[backID\]=26&cHash=fb3e69c02e159f6a7c5a2f33581c18f2](http://www.arcep.fr/index.php?id=8571&L=0&tx_gsactualite_pi1[uid]=1648&tx_gsactualite_pi1[annee]=&tx_gsactualite_pi1[theme]=&tx_gsactualite_pi1[motscle]=&tx_gsactualite_pi1[backID]=26&cHash=fb3e69c02e159f6a7c5a2f33581c18f2)

<sup>97</sup> - Orange Réunion : <http://reunion-mobile.orange.fr/boutiques/mobile/services/couverture.html>

<http://mayotte.orange.fr/boutiques/mobile/services/couverture.html>

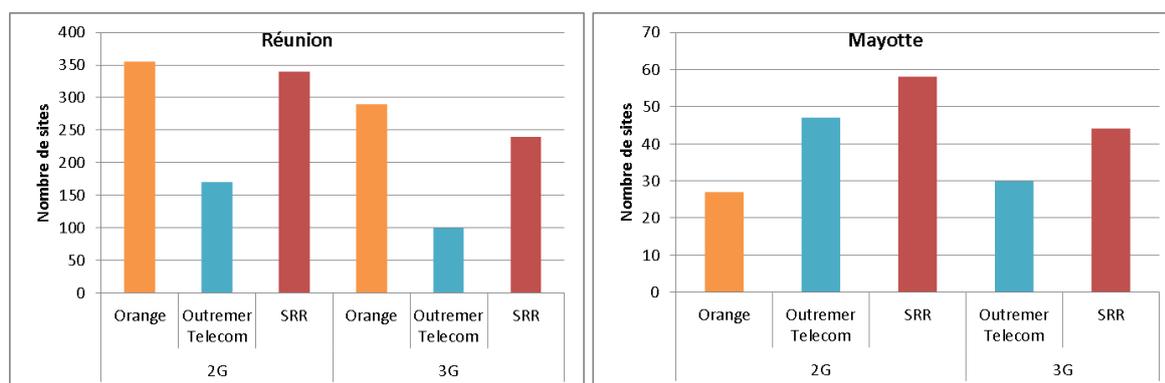
- Outremer Telecom : <http://www.only.fr/boutique-en-ligne/telephonie-mobile/couverture.cfm>

- SRR : <http://www.sfr.re/couverture-sfr-@/index.jspz?oid=908>

© Autorité de régulation des communications électroniques et des postes

Le nombre de sites 2G et 3G déployés par un opérateur peut refléter le degré d'investissement d'un opérateur et donner une indication sur sa couverture et sa qualité de service. Le nombre de sites n'est toutefois pas le seul élément affectant la qualité de service (des paramètres tels que choix des bandes de fréquence, le dimensionnement de la collecte et des sites, le nombre de clients sont des critères importants). Les données à disposition montrent de fortes différences dans le nombre de sites déployés par les opérateurs, en 2G comme en 3G, [SDA...].

Les données des graphiques ci-dessous proviennent des déclarations brutes des opérateurs à la COMSIS, et n'ont pas fait l'objet, en dehors de leur traitement, d'une vérification formelle de l'ARCEP.



**Figure 22 : Evaluation du nombre de sites 2G et 3G de chacun des opérateurs à La Réunion et Mayotte en mars 2013 (Source : informations publiées par l'ANFR)**

## b. Evolution des offres de détail

### Evolution récente des offres de détail

L'ARCEP renvoie à la notification des parties, et notamment la réponse aux questions 46 et 47 de l'Autorité de la concurrence, pour un panorama actualisé des offres mobiles sur le marché de détail et des évolutions récentes.

Les tendances suivantes peuvent être soulignées :

- **Concernant les appels vocaux**, le développement commercial des offres d'abondance, initié en 2010 avec des offres restreintes aux appels *on-net*, a connu une avancée notable en 2012 avec les lancements commerciaux des premières offres d'abondance tous réseaux 24h/24 à l'initiative d'Outremer Telecom, et qui se sont généralisées avec la baisse de la terminaison d'appel voix<sup>98</sup>. On constate que, contrairement à la métropole, les composantes d'abondance pour la voix se sont structurées à la fois autour des forfaits non-bloqués et des forfaits bloqués.

<sup>98</sup> Décision de l'ARCEP n° 2012-1502 en date du 27 novembre 2012

- **Concernant l'envoi de SMS**, des offres de détail prépayées et des forfaits bloqués comprenant une composante d'abondance sur le service SMS ont commencé à être commercialisées à La Réunion entre 2007 et 2009, sous l'impulsion d'Orange Réunion et de SRR. Ce mouvement s'est étendu à Mayotte depuis fin 2008. L'intégration des SMS en abondance dans les forfaits non-bloqués tend également à se généraliser.
- **Concernant les volumes de données** proposés dans le cadre des offres mobiles outre-mer, ils sont souvent inférieurs à 1 Go en juin 2014 (hormis pour Orange à La Réunion qui propose des forfaits allant jusqu'à 4 Go), alors que des offres allant jusqu'à 20 Go sont disponibles en métropole. Ce constat doit cependant être relié aux débits plus faibles proposés : entre 0,384 et 42 Mbit/s à La Réunion-Mayotte, contre jusqu'à 150 Mbit/s en 4G pour la métropole.

### Les tarifs de détail

L'ARCEP renvoie à la section 2.3.1.4 de sa consultation publique menée du 17 juillet au 30 septembre 2013<sup>99</sup> pour une illustration des évolutions tarifaires récentes.

La tendance globale outre-mer est à une baisse des prix de détail sur le mobile, dont Outremer Telecom est un acteur majeur, comme montré ci-dessous. Cette tendance est plus marquée sur les offres intégrant une composante « service de données ». Depuis fin 2012, les prix des forfaits post-payés d'entrée et de cœur de gamme ont sensiblement baissé outre-mer. Cependant, ils sont encore loin des tarifs les moins onéreux pratiqués en métropole, tout en incluant moins de services (par exemple : volumes de données moindres).

Une approche par identification des meilleurs tarifs par opérateur (pour une consommation donnée lorsqu'il s'agit de forfaits) montre qu'Outremer Telecom pratique les tarifs de détail les plus agressifs à La Réunion, sur le prépayé comme le post-payé. À Mayotte, c'est Orange qui propose les tarifs les plus attractifs, notamment sur le segment des cartes prépayées, mais propose une offre moins étendue car elle ne commercialise pas de services data (en l'absence de déploiement 3G de sa part). À La Réunion comme à Mayotte, SRR détient généralement les offres aux tarifs les plus élevés pour la plupart des segments de marché et y compris pour les offres prépayées, qui constituent un segment de marché très important dans les deux départements.

---

<sup>99</sup>[http://www.arcep.fr/fileadmin/uploads/tx\\_gspublication/CP\\_DOM\\_2013 - Texte de consultation - 17-07-2013.pdf](http://www.arcep.fr/fileadmin/uploads/tx_gspublication/CP_DOM_2013_-_Texte_de_consultation_-_17-07-2013.pdf)

Consommation	Réunion			Mayotte		
	Outremer T	Orange	SRR	Outremer T	Orange	SRR
1h voix	14,99 € (ON 1h+1Go)	19 € (Classik 2h)	19 € (Carré Koze 1h)	14,99 € (Next 2h)	10 € (Intense 1h40)	10 € (Halo 1h)
2h voix	14,99 € (Next 4h)		29 € (Carré multi 2h)		39,99 € (Next illimité 1 Go)	20 € (Intense 5h)
4h voix		49 € (Magik 4h+2Go)	39 € (Kozé 4h)			
illimité voix et SMS + 1Go	34,99 € (Next 2 illimité 1Go)	89 € (Magik 4Go)	99 € (Carré absolu 1Go)		/	40 € (Halo illimité 1Go)

**Figure 23 : Meilleur tarif pour un forfait sans mobile sans engagement et une consommation donnée - Juillet 2014 (Source : sites des opérateurs)**

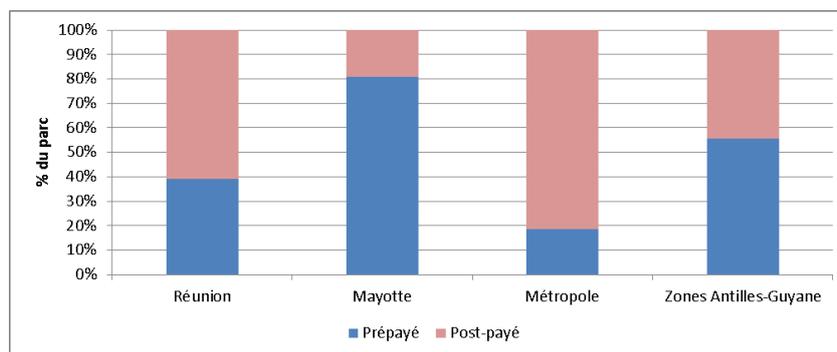
Prix unitaires TTC	Réunion			Mayotte		
	Outremer T (Carte prépayée)	Orange (Mobicarte classique)	SRR (La carte)	Outremer T (Carte Nafassi)	Orange (Kit intense)	SRR (Yagou)
pour 1 min	0,15	0,23	0,29	0,18	0,1	0,19
pour 1 SMS	0,1	0,12	0,1	0,1	0,05	0,1
pour 1Mo	0,2	0,1	0,1	0,2	/	0,1

**Figure 24 : Meilleurs tarifs par minute, SMS et Mo dans les offres prépayées à La Réunion – Juillet 2014 (Source : sites des opérateurs)**

### c. Evolutions récentes des usages

Le taux de pénétration du mobile dans la zone Réunion-Mayotte est de 104 % au premier trimestre 2014, soit à un niveau sensiblement inférieur à celui de la métropole et de la zone Antilles-Guyane, respectivement à 117 % et 153 %.

Le marché mobile s'élève à 284 millions d'euros à La Réunion et à 49 millions d'euros à Mayotte en 2013. Ces deux départements sont par ailleurs marqués par une forte adoption des cartes prépayées, en particulier à Mayotte.



**Figure 25 : Part des offres prépayées et post-payées au premier trimestre 2014 (Source : ARCEP)**

## **Parts de marché des opérateurs mobiles**

À La Réunion, SRR domine le marché mobile avec plus de 50 % de parts de marché en parc comme en valeur. Outremer Telecom possède la plus petite part de marché.

[SDA...]

### **Figure 26 : Evolution des parts de marché en parc actif et chiffre d'affaire à La Réunion (Source : ARCEP)**

À Mayotte, Outremer Telecom et Orange gagnent des parts de marché sur SRR depuis leur arrivée sur le marché en 2006/2007. SRR demeure toutefois l'opérateur dominant, avec plus de 50 % de parts de marché en parc comme en valeur. Orange possède la plus petite part de marché.

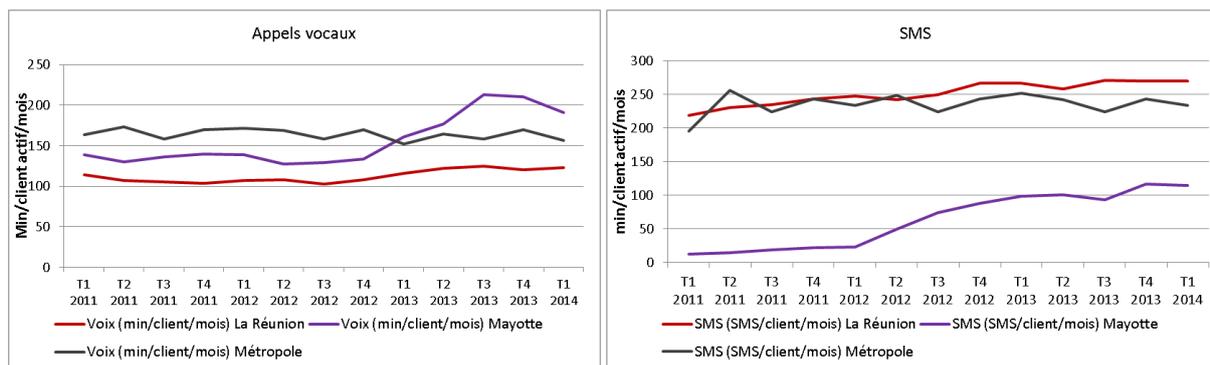
[SDA...]

### **Figure 27 : Evolution des parts de marché en parc actif et chiffre d'affaire à Mayotte (Source : ARCEP)**

## **Les consommations**

Le volume moyen de consommation vocale par client actif a augmenté entre fin 2012 et fin 2013, respectivement de 11 % à La Réunion et 57 % à Mayotte, la consommation à Mayotte dépassant la consommation métropolitaine de 24 % au dernier trimestre 2013.

L'usage du SMS présente, pour les dernières années, un taux de croissance très important outre-mer, qui s'est atténué en 2013. Cependant, des disparités subsistent à un niveau régional : la consommation moyenne au dernier trimestre 2013 est respectivement de 270 SMS/mois à La Réunion et 117 SMS/mois à Mayotte (contre 244 SMS/mois en métropole). La croissance enregistrée à Mayotte est de 34 % entre fin 2012 et fin 2013.



**Figure 28 : Evolution trimestrielle de la consommation moyenne de service d'appels vocaux et SMS (en unité par client actif et par mois) en métropole, à La Réunion et à Mayotte (Source : ARCEP)**

Quant à l'usage mensuel moyen en service de données sur mobile, il est, au T1 2014, d'environ 168 Mo par client à La Réunion et 68 Mo par client à Mayotte<sup>100</sup>, contre 254 Mo par client en métropole<sup>101</sup>.

Néanmoins, il est important d'éclairer cette moyenne en notant que les volumes d'utilisation de l'internet mobile sont essentiellement imputables aux usagers de smartphones, en raison de leur ergonomie et de leurs capacités applicatives. Or le taux de pénétration des smartphones étant plus faible outre-mer qu'en métropole, surtout à Mayotte, ces tendances moyennes s'interprètent davantage comme une pénétration moindre des usages effectifs de données sur mobile outre-mer que comme une consommation moindre de manière générale.

### Les revenus moyens

Les graphiques ci-dessous illustrent le revenu moyen par carte SIM à La Réunion et à Mayotte.

[SDA...]

[SDA...]

**Figure 29 : Evolution du revenu moyen par client actif pour chacun des opérateurs mobiles à La Réunion et à Mayotte (Source : ARCEP)**

### f. L'animation concurrentielle des marchés

À La Réunion comme à Mayotte, les améliorations des offres ces dernières années en termes de services (abondance des consommations voix et SMS, intégration progressive de volumes

<sup>100</sup> Source : ARCEP

<sup>101</sup> Source : ARCEP

data, forfaits « jeunes » attractifs, développement forfaits sans mobile sans engagement, intégration du roaming international...) ou en matière de baisse de tarif ont pour la plupart été offertes en premier ou démocratisées par Outremer Telecom. Orange anime également le marché mahorais, principalement sur le plan tarifaire. SRR, opérateur le plus gros, pratique les tarifs de détail les plus élevés sur la plupart des segments de marché. Cet opérateur semble toutefois proposer une des meilleures qualités de service mobile de ces marchés.

Outremer Telecom est ainsi aujourd'hui un contributeur essentiel à l'animation du marché mobile à La Réunion et à Mayotte, tant sur le marché résidentiel que sur le marché entreprise.

### **3. Les marchés de gros et de détail fixes**

#### **a. Les marchés de détail fixes**

##### **Les évolutions récentes des offres de détail et des usages**

L'ARCEP note que dans l'ensemble des départements d'outre-mer, à l'exception de Mayotte où le dégroupage n'est possible que depuis mi-2012, les offres multiservices (*dual play* et *triple play*) constituent la plus grande partie des abonnements à l'internet fixe. En ce qui concerne La Réunion, près de 90%<sup>102</sup> des formules de souscription pour l'accès à internet s'appuient sur des offres proposant au moins deux services.

Néanmoins, contrairement au marché métropolitain les offres *triple play* ne constituent pas actuellement l'offre de détail de référence dans les départements ultramarins et les offres *dual play* restent les offres les plus largement souscrites dans ces territoires.

De manière générale, des progrès significatifs sont observés en matière de pénétration du haut débit notamment grâce à l'extension (Réunion) ou l'arrivée (Mayotte) du dégroupage. Par ailleurs, l'offre de services s'améliore sensiblement depuis 2012<sup>103</sup>, avec le lancement d'offres d'abondance en trafic de données internet permises par la réduction des tarifs sur les câbles sous-marins.

##### **Les tarifs de détail**

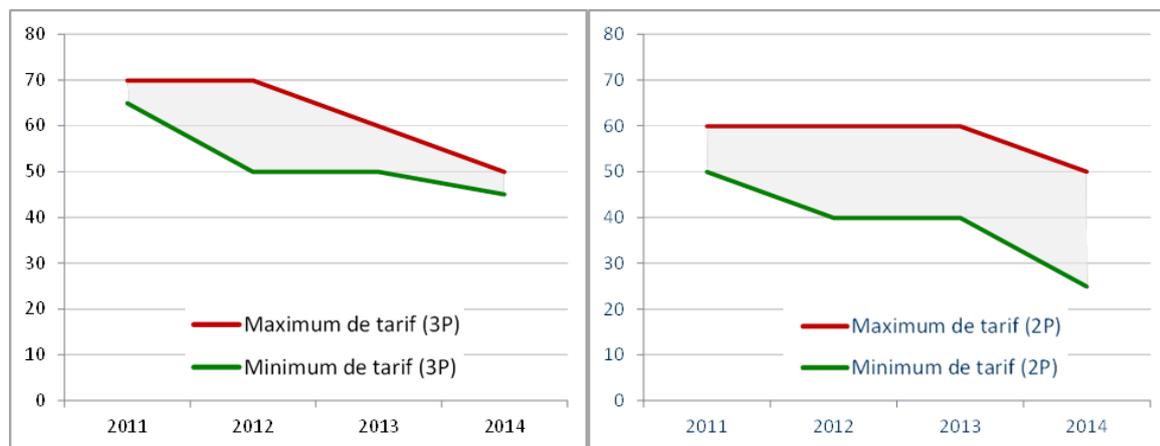
À La Réunion, la dynamique concurrentielle la plus importante sur les dernières années s'observe sur les offres *dual play* qui constituent la plus grande partie du marché de détail haut débit. C'est principalement sur ces offres que les opérateurs ont concentré les baisses de tarifs ou les améliorations de services (abondance des données, appels illimités localement ou vers certaines destination, etc.). En ce qui concerne les offres *triple play*, le tarif des offres de

---

<sup>102</sup> Source : « Équipements en communications électroniques et audiovisuels des ménages et des individus - Synthèse des 5 départements ultra marins » étude de LH2 DOM publiée par l'ARCEP en juillet 2013.

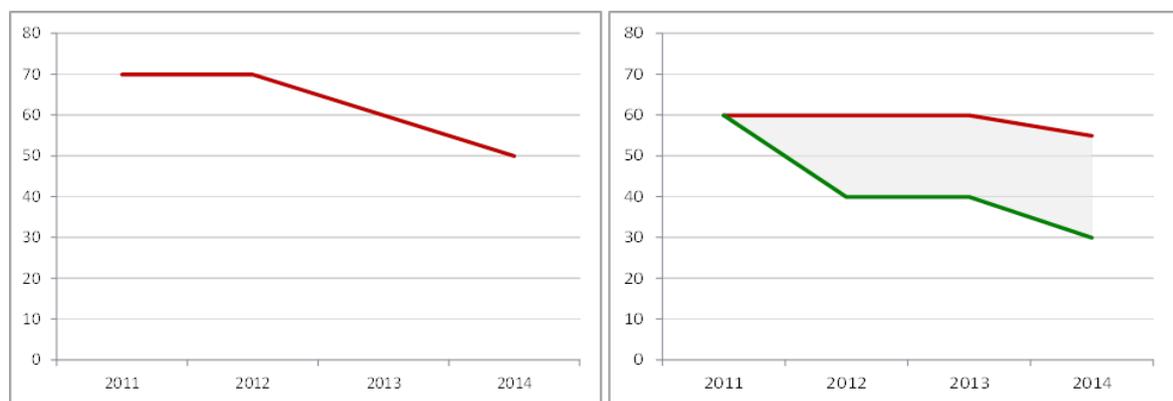
<sup>103</sup> Avant 2012, les offres de détail proposées par les opérateurs ultramarins restaient limitées en quantité de données qui pouvaient être reçues (téléchargées) sur une période mensuelle d'abonnement.

détail, malgré une baisse importante, se concentre autour de 45 € / 50 € et reste à un niveau significativement plus élevé que les tarifs plus attractifs des offres *dual play*.



**Figure 30 : Évolution des tarifs des offres haut débit de détail *triple play* et *dual play* à La Réunion (Source : ARCEP)**

À Mayotte, l'arrivée du câble sous-marin LION2<sup>104</sup> et l'ouverture du dégroupage sur le département mi-2012 ont permis à la fois l'ouverture commerciale pour le grand public d'offre ADSL<sup>105</sup> et une concurrence accrue par la présence de plusieurs opérateurs dégroupés. Les opérateurs présents en dégroupage à Mayotte proposent désormais des offres *dual play* plus attractives sur le plan tarifaire. En revanche, la concurrence plus limitée sur les offres *triple play* (proposées seulement par deux opérateurs sur le territoire) a entraîné une absence de différenciation tarifaire de ces offres de détail.



**Figure 31 : Évolution des tarifs des offres haut débit de détail *triple play* et *dual play* à Mayotte (Source : ARCEP)**

<sup>104</sup> Avant l'arrivée du câble sous-marin, les offres de détail d'accès à internet se limitaient à des connexions bas débit (56 k ou RNIS 64 k), ou des connexions sur boucle locale radio (WiFi) avec un débit très limité.

<sup>105</sup> Il est à noter que la boucle locale de cuivre sur le département de Mayotte ne couvre qu'une partie relativement limitée des logements et locaux professionnels du territoire (le réseau de cuivre ne compte que 20 000 lignes environ).

## Les parts de marché des opérateurs fixes

À La Réunion comme à Mayotte, le marché du haut et du très haut débit est dominé par Orange, suivi par SRR et Outremer Telecom/Mobius.

[SDA...]

**Figure 32 : Parts de marché fixe à La Réunion et à Mayotte fin 2013 (Source : ARCEP)**

### b. Les marchés de gros fixes

Depuis 2010, la couverture en dégroupage des départements d'outre-mer s'est nettement améliorée et la plupart des NRA sont à présent dégroupés. En effet, la couverture du dégroupage est passée de 76 % en 2009 à plus de 94,6 % au premier trimestre 2014 (cette moyenne est supérieure à la moyenne nationale d'environ 90 % de couverture en dégroupage). Par ailleurs, les accès dégroupés (total et partiel) représentent 88 % des accès de gros utilisés par les opérateurs alternatifs ultra-marins pour fournir les services haut débit sur DSL à leurs abonnés contre 50 % en 2009. Ainsi, le dégroupage est devenu l'offre de gros d'accès fixe la plus utilisée par les opérateurs alternatifs ultramarins.

### c. L'animation concurrentielle des marchés

#### Le marché réunionnais

Les améliorations des offres ces dernières années en termes de services (abondance des données ou de la voix, augmentation des débits proposés, etc.) ou en matière de baisse de tarif dans le département de La Réunion ont été à l'initiative des nombreux « petits » opérateurs du marché du haut et très haut débit fixe, à savoir Mobius, Outremer Telecom, Mediaserv et Zeop. Ce sont ces derniers opérateurs qui animent le marché sur le plan concurrentiel. À l'inverse, les offres d'appel *dual play* d'Orange et de SFR restent en retrait en termes de contenu et de performances par rapport à celles proposées par les autres opérateurs à des tarifs équivalents.

Par ailleurs, plusieurs opérations de concentration d'opérateurs réunionnais sont intervenues sur la période 2013/2014. En juin 2013, le groupe Altice a racheté l'opérateur fixe et mobile Outremer Telecom, puis a racheté en janvier 2014 l'opérateur fixe Mobius. Le rapprochement des deux opérateurs leur permet désormais de proposer des offres multiservices *dual play*, *triple play* et *quadruple play* : les services haut débit fixes sont proposés au travers de la marque Izi (Mobius) et les services mobiles au travers de la marque Only (Outremer Telecom). Une souscription couplée aux offres fixes d'Izi et mobile d'Only peut donner lieu à une remise sur l'offre mobile.

En février 2014, Canal+ Overseas, filiale de Groupe Canal Plus qui est elle-même une filiale de Vivendi, a racheté Mediaserv et s'est lancé en mai 2014 sur le marché du haut débit fixe sous la marque Canalbox proposant des offres *dual play* et *triple play*, s'appuyant sur le réseau fixe de l'opérateur Mediaserv et sur l'offre de télévision par satellite de Canal+ Overseas.

L'ensemble de ces mouvements et l'arrivée récente de Canal+ Overseas, nouvel entrant issu du marché de la télévision payante, semblent indiquer une appétence forte des clients réunionnais pour les offres *triple play* qui contiennent les services de télévision proposés sur un support DSL ou un support satellitaire.

### **Le marché mahorais**

L'amélioration récente du marché mahorais résulte principalement de plusieurs événements concomitants courant 2012 dont l'arrivée du câble sous-marin LION2 sur ce territoire et l'ouverture du dégroupage sur la boucle locale de cuivre. Deux principaux opérateurs alternatifs SRR et Outremer Telecom, présents aussi à La Réunion, se sont rapidement démarqués et ont pris des parts de marché sur le haut débit fixe au détriment de l'opérateur historique. Dans l'hypothèse où ces opérateurs alternatifs continueraient de se différencier vis-à-vis d'Orange sur le marché haut débit fixe à Mayotte (amélioration des services, tarifs plus attractifs, etc.), comme cela a pu être le cas sur d'autres départements ultramarins, le mouvement d'érosion de la part de marché d'Orange sur le segment fixe devrait se poursuivre.

## **4. La convergence fixe-mobile sur le marché de détail**

Préalablement à l'opération de concentration faisant l'objet du présent avis, les mouvements récents sur le marché du haut et du très haut débit fixe semblent indiquer que la stratégie des acteurs s'articule, pour le seul marché fixe, autour des offres *triple play* (contenant des services de télévision). Certains acteurs bénéficient sur le segment audiovisuel de contenus *premium*.



Internet		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Téléphonie fixe		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Télévision	DSL/fibre	✓ OCS	✓ C+/Csat	✓	✗	✓	✓
	Satellite	✓ OCS	✗	✗	✓ C+/Csat	✗	✗
Mobile		✓	✓	✓	✗	✗	✗

**Figure 33 : Contenu des offres de détail des opérateurs à La Réunion (Source : ARCEP)**

Par ailleurs, on observe un mouvement relativement récent de couplage d'offres fixe et mobile à La Réunion et Mayotte. Ce mouvement, lancé à l'initiative d'Outremer Telecom en 2012, ne concerne toutefois pas tous les opérateurs intégrés fixe-mobile. Les offres de couplage fixe-mobile consistent en une réduction accordée sur le forfait mobile.

Le tableau ci-dessous répertorie les opérateurs positionnés sur des offres de couplage fixe-mobile :

Date de lancement des offres de couplage fixe-mobile	La Réunion	Mayotte
Outremer Telecom	08 août 2012	08 août 2012
Orange Réunion	1 <sup>er</sup> août 2013	<i>Pas d'offre de couplage</i>
SRR	<i>Pas d'offre de couplage</i>	<i>Pas d'offre de couplage</i>

**Figure 34 : Dates de lancement des offres de couplage fixe-mobile à La Réunion et Mayotte (Source : ARCEP)**

Il semble toutefois probable que, dans un avenir proche, et comme en métropole, un développement plus généralisé des offres de convergence fixe-mobile se réalise, tel que cela a été le cas en métropole.

L'analyse concurrentielle des marchés concernés doit donc prendre en compte le besoin que des opérateurs œuvrant à la fois sur le fixe et le mobile soient présents et qu'une concurrence suffisante s'exerce entre eux.

## 5. Effets de la consolidation

### a. Sur la structure de marché et les parts de marché

#### À La Réunion

La consolidation entre SRR et Outremer Telecom créerait un duopole sur le marché mobile, en faisant passer le marché de 3 à 2 opérateurs de réseaux mobiles. En outre, une telle opération renforcerait la position de SRR, opérateur déjà dominant, avec plus de 50% de parts de marché, et ferait disparaître Outremer Telecom, opérateur le plus petit et à l'origine de plusieurs innovations tarifaires et de services depuis son lancement sur le marché, faisant porter un risque élevé sur le niveau de concurrence du marché.

[SDA...].

L'analyse d'impact sur le segment fixe de la prise de contrôle exclusif de SFR par Numericable conduit à distinguer le marché selon deux catégories très contrastées d'opérateurs sur le plan de leur taille et sur leur capacité à fournir au marché la diversité des offres multiservices :

- 1) une première catégorie regroupant une part très significative du marché (près de [SDA...] %) du haut et le très haut débit fixe sera constituée de deux acteurs : Orange et le groupement SRR/Outremer Telecom/Mobius ; ces deux acteurs ont une taille de marché équivalente sur le segment fixe ([SDA...]) et tous deux fournissent d'ores et déjà des offres *quadruple play* (Internet, téléphonie fixe, télévision et mobile) ;
- 2) la deuxième catégorie regroupant une faible part du marché (environ [SDA...] %) haut et très haut débit fixe sera constituée de deux acteurs : Mediaserv / Canalbox et Zeop ; ces acteurs ne disposent pas de fréquences et de réseau mobile et ne sont donc en mesure de fournir que des offres *triple play* (Internet, téléphonie fixe et télévision) ; il est également à noter que le plus important de ces opérateurs est Mediaserv, filiale de Vivendi qui va rester actionnaire de SFR et donc de SRR.

[SDA...]

#### **Figure 35 : Etat du marché fixe après l'opération de consolidation (Source : ARCEP)**

Compte tenu de l'appétence des clients finals pour les offres multiservices, de la taille des deux opérateurs de la première catégorie (Orange et le groupement SRR/Outremer Telecom/Mobius) sur le marché du haut et du très haut débit fixe et de la possibilité pour ces derniers de coupler leurs offres fixes avec des offres mobiles, il apparaît que ces opérateurs disposent d'une force significative de marché par rapport aux acteurs de la seconde catégorie. En effet, leur double activité d'opérateur fixe et d'opérateur mobile leur permet de rapprocher les deux marchés pour maintenir ou renforcer leur part de marché actuelle : réduction des coûts d'acquisition, renforcement de l'attractivité des offres couplées par rapport aux offres non-couplées, fidélisation possible...

Par conséquent, il est probable que cette situation conduise à une diminution de la dynamique concurrentielle du marché fixe et mobile, d'une part, en raison de la disparition de l'opérateur mobile le plus agressif sur le plan tarifaire et, d'autre part, si les opérateurs purement fixes (2<sup>e</sup> catégorie) ne disposent ni de la taille suffisante ni de la capacité à répliquer, en ce qui concerne leur composante mobile, les offres des acteurs de la première catégorie.

## **À Mayotte**

Le marché mobile passerait à un duopole, avec le passage de 3 à 2 réseaux mobiles : Orange Réunion d'une part et le regroupement de SRR et Outremer Telecom d'autre part, BJT Partners (quatrième opérateur actuellement autorisé à utiliser des fréquences dans les bandes 900 MHz et 1800 MHz à Mayotte) n'étant par ailleurs toujours pas actif sur le marché. En outre, cette consolidation regroupe les deux principaux opérateurs mobiles du marché, qui détiendraient ensemble plus de 90% de parts de marché ([SDA...]), faisant porter un risque majeur sur le niveau de concurrence du marché mobile. Une telle situation serait extrêmement problématique.

L'analyse d'impact sur le segment fixe de la prise de contrôle exclusif de SFR par Numericable conduit à regrouper les deux principaux opérateurs alternatifs en termes de taille sur le marché du haut et très haut débit fixe. Orange et le groupement SRR/Outremer Telecom disposent tous deux de fréquences et d'un réseau mobile à Mayotte.

Compte tenu de la couverture très limitée à ce jour de la boucle locale de cuivre sur le département de Mayotte et de l'absence de boucle locale fixe alternative, la taille du marché du haut et très haut débit fixe reste limitée en comparaison du marché mobile. En conséquence, il apparaît que la force de marché d'un opérateur fixe-mobile s'apprécie sur ce marché majoritairement au regard de sa part de marché sur le segment mobile. Or une situation de dominance forte sur le marché mobile, comme celle que pourrait produire la concentration envisagée, est susceptible d'induire des pratiques tarifaires anti-concurrentielles, liées notamment à un éventuel subventionnement croisé entre activités mobile et fixe afin de faire pression sur les tarifs des offres haut et très haut débit fixes proposés par les opérateurs présents sur ce seul segment.

Par conséquent, il conviendra de s'assurer que la force de marché des opérateurs fixes et mobiles, s'appuyant majoritairement sur le segment mobile, et les risques de comportements anti-concurrentiels associés ne s'accroissent pas et ne viennent pas réduire la dynamique concurrentielle sur le marché du haut et du très haut débit fixe en freinant le développement des opérateurs présents uniquement sur le segment fixe ou en bloquant l'arrivée éventuelle d'un nouvel entrant.

## b. Sur la répartition des fréquences et les réseaux mobiles

Le regroupement de SRR et Outremer Telecom suscite des interrogations notamment sur la bonne gestion du spectre et le maintien d'une concurrence effective et loyale entre les opérateurs à La Réunion et Mayotte. Il convient à ce titre de rappeler que les attributions de fréquences outre-mer ont, à ce stade, fait l'objet d'attributions au fil de l'eau et ne sont donc pas le fruit d'une organisation du marché par l'intervention des pouvoirs public et par les offres des entreprises du secteur.

Les dates d'échéance des autorisations d'utilisation de fréquences délivrées à SRR et Outremer Telecom sont fonction de leur date de délivrance. Ainsi, ces autorisations sont attribuées jusqu'en avril 2025, à l'exception des autorisations dans les bandes 900 MHz et 1800 MHz délivrées à SRR à Mayotte et à Outremer Telecom à La Réunion et à Mayotte, qui arriveront à échéance au début de l'année 2016.

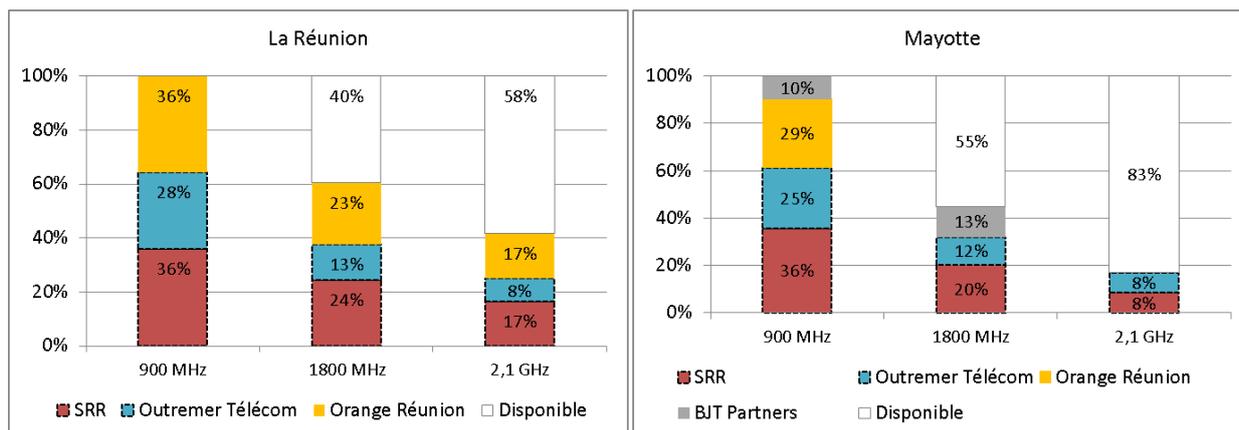
La détention d'une quantité de fréquence inférieure à un quart des ressources spectrales disponibles ne semble *a priori* pas poser de problème de concurrence, dans la mesure où elle autorise une structure de marché d'au moins quatre acteurs. En revanche, la détention d'une quantité de fréquence supérieure à un tiers des ressources peut susciter de vives interrogations, dans la mesure où elle entraînerait un fort déséquilibre dans les quantités de ressources allouées ou pouvant être allouées par opérateur, y compris dans un marché à trois opérateurs.

Ces préoccupations portent sur les bandes 900 MHz et 1800 MHz.

- **En bande 900 MHz**, seule bande basse<sup>106</sup> utilisée pour la couverture 2G/3G (et importante y compris pour l'*indoor*), les quantités détenues conjointement par SRR et Outremer Telecom seront très importantes (22,2 MHz duplex à La Réunion et 21,2 MHz duplex à Mayotte, soit respectivement 64 % et 61 % des ressources), d'autant plus que l'intégralité de la bande a été attribuée. À titre de comparaison, en métropole, où la quantité totale de fréquence est la même, Orange dispose de 9,8 MHz duplex.
- **En bande 1800 MHz**, la quantité détenue conjointement par SRR et Outremer Telecom (28,2 MHz duplex, soit 38 % des ressources) est, à La Réunion, supérieure à un tiers des ressources. À Mayotte, la quantité détenue conjointement par SRR et Outremer Telecom est de 24 MHz duplex, soit 32 % des ressources.
- **En bande 2,1 GHz**, il reste suffisamment de spectre pour que chaque acteur accède à ces fréquences de manière équilibrée.

---

<sup>106</sup> C'est-à-dire dont les fréquences sont inférieures à 1 GHz, et offrant ainsi de meilleures caractéristiques de propagation.



**Figure 36 : Allocation des ressources spectrales entre les opérateurs ultramarins (Source : ARCEP)**

En outre, la concentration pourrait conduire à un renforcement du réseau de SRR, aujourd'hui le plus dense, rendu possible grâce à l'ajout de sites appartenant aujourd'hui à Outremer Telecom.

[SDA...].

En cas de concentration, une action de rééquilibrage des fréquences apparaîtrait donc nécessaire et pourrait, à défaut d'autre initiative, être mise en œuvre par l'ARCEP. Au vu des constats observés sur les parts de marché et les réseaux, il apparaît néanmoins que cette action sur les fréquences devrait avant tout se placer dans le cadre de remèdes structurels plus larges, relevant de la compétence de l'Autorité de la concurrence, englobant l'ensemble des composantes d'une activité fixe et mobile dans le cadre de la convergence, c'est-à-dire les réseaux fixe et mobile, les fréquences mobiles, l'accès aux câbles sous-marins, les bases clients fixe et mobile et probablement les canaux de distribution.

## 6. Conclusion

Le rapprochement entre SRR et Outremer Telecom/Mobius à La Réunion et Mayotte fait apparaître des problèmes de concurrence très importants sur les marchés mobile et fixe à La Réunion, et *a minima* sur le marché mobile à Mayotte, du fait du renforcement des opérateurs déjà dominants, de l'affaiblissement du niveau de concurrence auquel il conduirait et de son impact sur la bonne gestion des fréquences outre-mer. Si elle était isolée, cette opération n'apparaîtrait pas envisageable.

Il convient toutefois de relever que ce rapprochement est avant tout un effet collatéral d'un accord plus large de rapprochement en métropole entre Numericable et SFR. Il apparaîtrait ainsi pleinement fondé de mettre en œuvre des mesures appropriées qui, sans faire obstacle au reste du projet, en neutraliseraient les effets à La Réunion et Mayotte, par exemple sous la forme de la cession préalable d'une des deux entités détenues par le futur ensemble (SRR ou Outremer Telecom/Mobius).

L'ARCEP suggère fortement que l'objectif des remèdes qui seraient imposés dans le cadre de la concentration soit de nature à permettre l'existence d'au moins 3 opérateurs crédibles intégrés fixe-mobile. De manière générale, il est en effet peu souhaitable de n'avoir que 2 acteurs de ce type, étant donné les risques associés à une structure de duopole et à l'importance croissante des offres *quadruple play* sur le marché des communications électroniques. Au cas d'espèce, il convient également de souligner que les marchés concernés ont une structure qui augmente considérablement les risques liés à une telle structure en duopole, dans la mesure où un acteur domine sur le marché fixe (Orange) et un autre acteur domine sur le marché mobile (SRR/Outremer Telecom), ce qui augmente encore le risque que l'animation concurrentielle soit insuffisante.

#### **a. La Réunion**

À La Réunion, le nouvel ensemble SRR/Outremer Telecom/Mobius apparaîtrait dominant dans plusieurs domaines (du point de vue des parts de marché en parc et en valeur, de la quantité de fréquences détenues ou encore de la qualité du réseau déployé). Des remèdes structurels susceptibles de rééquilibrer les conditions de concurrence seraient souhaitables.

D'une part, il est nécessaire de préserver une structure de marché avec au moins 3 opérateurs mobiles. Cela apparaît d'autant plus réaliste que plusieurs acteurs ont manifesté leur intérêt pour entrer sur le marché mobile ([SDA...]) lors de la consultation publique menée par le Gouvernement et l'ARCEP mi-2013, alors même que le marché comptait déjà 3 opérateurs mobiles.

D'autre part, il est important de souligner que les offres de convergence fixe-mobile sont susceptibles de se développer plus fortement qu'aujourd'hui. Sauf à poser des conditions restrictives sur ces offres sur le marché de détail, ce qui n'apparaît pas particulièrement souhaitable, il existe donc un enjeu à ce que ces opérateurs fixes puissent devenir opérateur mobile, et réciproquement.

Il apparaît donc souhaitable que soit ouverte à des tiers, sans lien capitalistique avec le nouvel ensemble, la possibilité d'acquisition de l'une des deux activités mobiles que l'opération tendrait à rapprocher, que ce soit pour un acteur déjà présent sur le seul marché du fixe à La Réunion ou pour un acteur aujourd'hui extérieur à ce marché. Pour cette seconde hypothèse, et dans un contexte de convergence fixe-mobile croissante, il est également souhaitable que soit ouverte la possibilité d'acquisition de l'activité fixe correspondante.

Les possibilités d'acquisition devraient ainsi englober le réseau, les fréquences pour le mobile, la base clients, et le cas échéant la distribution. Enfin, étant donnée la nature insulaire des territoires concernés et les besoins liés à la montée en débit, il convient de s'assurer d'un accès satisfaisant à la capacité des câbles sous-marins reliant ces territoires, *a minima* au travers d'une faculté de reprise des capacités affectées à l'activité cédée.

## **b. Mayotte**

À Mayotte, la structure consolidée SRR-Outremer Telecom serait très largement dominante sur le marché mobile, en rassemblant les deux opérateurs les plus gros du marché. La taille de ce nouvel ensemble poserait des problèmes en termes concurrentiels. Par ailleurs, si Orange fournit des offres attractives sur le marché, l'observation du fonctionnement actuel du marché soulève des interrogations quant à sa capacité à concurrencer ce nouvel ensemble.

Des actions similaires à celles préconisées pour La Réunion apparaissent donc souhaitables, dans l'objectif de conserver un marché à au moins trois acteurs crédibles intégrés fixe-mobile.

## V. Conclusion générale

L'opération notifiée rapproche deux opérateurs aux activités dans l'ensemble complémentaires : SFR, opérateur de premier plan sur les marchés du haut débit fixe et de la téléphonie mobile, primo-investisseur dans les réseaux en fibre optique jusqu'à l'abonné, et Numericable, acteur majeur de la télévision payante et principal exploitant des réseaux câblés en France. Elle s'inscrit dans un mouvement général du marché vers une convergence croissante entre les activités fixes et mobiles, traduisant des innovations technologiques menant à une « déspecialisation » progressive des réseaux.

Numericable/SFR disposera d'avantages compétitifs substantiels dans la production d'offres multiservices, couplant des services fixes et mobiles, ainsi qu'un accès à internet et des contenus audiovisuels. L'opération pourrait en particulier se traduire par une meilleure utilisation du réseau câblé, dont les coûts sont faibles par rapport aux autres technologies d'accès fixes, et contribuer ainsi à un meilleur emploi des actifs de réseaux disponibles.

Le nouvel ensemble pourrait en conséquence être en mesure d'élever progressivement le niveau d'exigence des utilisateurs en matière de débit, de qualité de service et d'accès aux contenus, s'il fait le choix d'une stratégie d'enrichissement des offres. L'opération notifiée serait alors à même de produire des effets positifs sur l'ensemble du marché, par une incitation accrue à la différenciation par la qualité plutôt que par les prix.

En ce sens, l'acquisition de SFR par Numericable peut contribuer à la dynamique concurrentielle du marché, et en particulier, à sa migration vers le très haut débit fixe et mobile. Pour autant, la présence sur plusieurs réseaux du nouvel ensemble, sur une partie limitée du territoire, n'apparaît pas de nature à remettre en cause la définition d'un marché unique du haut et du très haut débit, telle que détaillée dans les décisions d'analyse de marché de l'ARCEP de juin 2014.

En particulier, l'élément déterminant de l'arbitrage entre technologies semble se situer essentiellement au niveau des coûts sur le marché de gros et non des performances sur le marché de détail, en l'absence à ce jour d'application ou d'usage spécifique au segment du très haut débit et d'une tarification identique, voire inférieure sur les nouvelles offres à très haut débit.

Pour que l'opération puisse aboutir à ces effets positifs, il convient de veiller à l'exercice d'une concurrence loyale entre l'ensemble des opérateurs, indépendamment des technologies d'accès fixe utilisées. A cet égard, Numericable bénéficie, dans plusieurs domaines, de régimes réglementaires et fiscaux ou de pratiques de marché distincts de ceux s'appliquant aux autres opérateurs de communications électroniques. Ces spécificités, de fait ou de droit, s'expliquent par l'histoire du câblo-opérateur, dont l'activité était originellement centrée sur les marchés de la télévision payante. À défaut de mesures compensatoires, la question de leur maintien, notamment en matière de fiscalité ou d'exclusivités audiovisuelles, se posera de manière de plus en plus aiguë, à mesure que Numericable prendra toute sa place dans le jeu concurrentiel sur les marchés de communications électroniques.

Il faut également porter une grande attention à la répartition des investissements en fibre optique jusqu'à l'abonné sur le territoire. Si l'opération notifiée est de nature à accroître le recours au réseau d'accès en câble coaxial, elle ne doit pas remettre en cause l'objectif politique qui a été porté par l'ensemble des pouvoirs publics jusqu'à présent en matière d'aménagement numérique du territoire, à savoir la couverture progressive mais intégrale du territoire en réseau en fibre optique jusqu'à l'abonné. Deux caractéristiques principales des réseaux en fibre optique jusqu'à l'abonné donnent sa pleine légitimité à cet objectif : d'une part, la technologie FttH peut, au contraire des technologies câblées, accueillir un écosystème diversifié et concurrentiel d'opérateurs en leur permettant de se différencier et d'innover sans être soumis aux choix techniques de l'opérateur exploitant de la boucle locale, et, d'autre part, elle est la seule à disposer d'une évolutivité sans limite connue à l'aune des usages envisageables à ce jour.

Or l'opération notifiée affaiblit les incitations économiques de SFR à investir dans les réseaux FttH là où le réseau câblé est disponible. Elle soulève également des interrogations quant à l'intérêt du nouvel ensemble à exploiter de manière satisfaisante de tels réseaux sur les marchés de gros là où sa branche de détail risque de privilégier la commercialisation sur support câble. En conséquence, l'ARCEP estime nécessaire un réexamen des intentions d'investissement du nouvel ensemble dans les réseaux FttH en zone câblée, qui pourrait faire l'objet d'ajustements, en contrepartie d'investissements accrus dans les zones non câblées, afin de maintenir le niveau d'engagement global du groupe SFR antérieurement à l'opération. L'ARCEP invite également l'Autorité de la concurrence à examiner le besoin transitoire de produits d'accès sur le réseau câblé, dans l'attente du déploiement des réseaux FttH dans les zones câblées. Dans cette même perspective, l'ARCEP veillera à optimiser le cadre réglementaire pour permettre un déploiement plus rapide des réseaux FttH à un coût raisonnable, dans l'intérêt à la fois des opérateurs et des utilisateurs finals.

L'ARCEP attire également l'attention de l'Autorité de la concurrence sur le contexte général entourant cette opération, qui ne peut être analysée isolément. Il convient notamment d'apprécier les formes de coopération liant Bouygues Telecom à la nouvelle entité.

- S'agissant du marché fixe, Bouygues Telecom, à ce jour, a fait, de manière générale, le choix d'une stratégie d'approvisionnement sur les marchés de gros plutôt que d'investissements dans les infrastructures, et se retrouvera ainsi largement dépendant de Numericable/SFR, du point de vue économique et stratégique.
- S'agissant du marché mobile, l'accord de long terme de mutualisation conclu entre SFR et Bouygues Telecom crée, du fait des investissements en commun qu'il requiert, une forme d'engagement inévitable entre les opérateurs. Ces éléments, liés à la nature d'un accord de ce type, ne doivent pas être aggravés par des stipulations contractuelles liant excessivement les parties. Il importe notamment que l'accord contienne des possibilités raisonnables de rupture, notamment en cas de désaccord stratégique à des moments importants de la vie du contrat.

L'ARCEP invite donc l'Autorité de la concurrence à examiner en détail, tant sur les marchés fixes que mobiles, la capacité de Bouygues Telecom, du fait de l'opération notifiée, à maintenir sa position sur les marchés de gros à court terme, et, éventuellement, à pouvoir en sortir à plus long terme, soit par des investissements dans de nouvelles infrastructures, soit par l'adossment de tout ou partie de ses activités à un autre opérateur.

Enfin, les activités des parties se recouvrent de manière significative sur les marchés spécifiques aux entreprises et sur les marchés fixes et mobiles à La Réunion et à Mayotte.

S'agissant des marchés spécifiques aux entreprises, l'opération notifiée crée, sur les marchés de la connectivité fixe avec GTR, sur cuivre et sur fibre optique, un quasi-duopole avec Orange sur le marché de détail et une partie des marchés de gros. L'ARCEP invite l'Autorité de la concurrence à examiner ces évolutions avec la plus grande attention et à envisager des remèdes de façon à permettre le maintien d'une concurrence effective et pérenne. Ces remèdes pourraient consister en la cession d'actifs de réseau.

S'agissant de La Réunion et de Mayotte, le rapprochement entre SRR et Outremer Telecom/Mobius poserait des problèmes de concurrence considérables sur les marchés mobile et fixe à La Réunion, et *a minima* sur le marché mobile à Mayotte, du fait du renforcement des opérateurs déjà dominants et de l'affaiblissement du niveau de concurrence qu'il emporterait. La constitution d'un duopole (Orange, Numericable/SFR) sur les marchés mobiles concernés serait particulièrement dommageable pour l'animation concurrentielle des marchés fixes et mobiles dans leur ensemble, dans la mesure où un acteur domine sur le marché fixe (Orange) et un autre acteur domine sur le marché mobile (SRR/Outremer Telecom). Les restrictions portées par l'opération nécessitent des remèdes qui doivent permettre l'existence d'au moins trois opérateurs crédibles intégrés fixe-mobile. Il semble ainsi nécessaire d'imposer la cession à des tiers de l'une des deux activités mobiles que l'opération tendrait à fusionner, avec la possibilité pour l'acheteur d'acquérir l'activité fixe correspondante.

Fait à Paris, le 22 juillet 2014

Le Président

Jean-Ludovic SILICANI

## Annexe 1

### **Analyse détaillée des hypothèses de migration des accès cuivre du nouvel ensemble Numericable/SFR**

a) Contraintes liées au retrait du dégroupage dans un NRA

#### *Présentation des différents types de coûts associés au dégroupage d'un NRA*

Les coûts du dégroupage se composent, d'une part, des coûts des prestations achetées à Orange, et, d'autre part, des coûts en propre de l'opérateur dégroupé. Si certains de ces coûts sont directement affectés à chaque accès unitaire, d'autres sont communs à l'ensemble des accès sur un NRA donné.

	Coûts par accès unitaire	Coûts communs à tous les accès d'un NRA	
		Hébergement	Equipements actifs
Coûts non récurrents	<ul style="list-style-type: none"><li>- FAS</li><li>- Frais de résiliation</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- FAS hébergement</li><li>- Coût propre hébergement en localisation distante</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Coût propre DSLAM (châssis et cartes)</li></ul>
Coûts récurrents	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tarif mensuel de l'accès</li><li>- Tarifs mensuels des options (GTR et protection d'accès sensible)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tarif mensuel emplacement</li><li>- Tarifs mensuels divers dégroupage</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Maintenance DSLAM</li></ul>

**Tableau 37 – Présentation des différents postes de coûts associés au dégroupage d'un NRA (source ARCEP)**

#### *Conséquences tarifaires d'une migration massive et rapide de l'ensemble des accès cuivre*

Cette stratégie de migration permettrait à Numericable/SFR de fermer la totalité des NRA dégroupés par SFR et, en conséquence, d'économiser l'ensemble des coûts récurrents liés au dégroupage.

Le nouvel ensemble Numericable/SFR serait alors redevable des frais de résiliation de l'ensemble de ses accès sur une période courte<sup>107</sup>. [SDA ...]

---

<sup>107</sup> L'offre d'accès à la boucle locale d'Orange en date du 20 décembre 2013 prévoit le versement de frais de résiliation de 20 € par accès total et de 35 € par accès partagé.

[SDA...]

**Tableau 38 – Répartition du parc dégroupé de SFR entre dégroupage total et dégroupage partiel (source ARCEP)**

Par ailleurs, la convention d'accès à la boucle locale d'Orange prévoit qu'en cas de résiliation d'un emplacement, l'opérateur dégroupé doit procéder à la désinstallation de l'ensemble de ses équipements et raccordements installés sur ledit emplacement, et à la remise de l'emplacement en l'état d'origine à ses frais. La migration massive de l'ensemble des accès de SFR aurait donc un impact opérationnel important, qui devrait se traduire par des coûts en ressources humaines supplémentaires si Numericable/SFR souhaitait effectuer ces opérations dans un délai contraint.

*Conséquences tarifaires d'une migration des accès cuivre au rythme des nouvelles acquisitions de clients*

En « vidant » progressivement ses NRA et en les fermant au fil des résiliations (lorsque l'ensemble du parc qu'ils supportaient a été migré sur un autre réseau), le nouvel opérateur Numericable/SFR diminuerait les coûts récurrents associés au dégroupage au prorata du nombre des accès migrés. Par ailleurs, le versement à Orange des frais de résiliation des accès serait étalé dans le temps.

Ce scénario a cependant pour principal inconvénient d'augmenter la part de coûts communs récurrents affectée à chaque accès et devrait donc s'accompagner d'un réaménagement de l'hébergement occupé au NRA afin d'optimiser les coûts récurrents de Numericable/SFR, en fonction de l'équilibre entre les coûts des investissements nécessaires à un tel réaménagement et les gains attendus.

b) Contraintes de migration des clients de détail de SFR

L'ARCEP a souhaité examiner les contraintes associées à chacun de ces scénarios et analyse dans un premier temps les contraintes liées à la migration des clients de SFR, avec d'abord les accès de type généralistes correspondant à [SDA...] accès au 31 mars 2014, puis les accès spécifiques entreprise correspondant à [SDA...] accès, ensuite les clients des offres de gros de SFR correspondant à [SDA...] accès et enfin les raccordements sur cuivre des antennes mobiles de SFR.

[SDA...]

**Tableau 39 – Ensemble du parc de SFR (source ARCEP)**

i. Clients résidentiels

Afin de déterminer le périmètre maximum de la zone de recoupement des réseaux coaxiaux de Numericable et de dégroupage de SFR, l'ARCEP a inclus dans la zone d'emprise du câble, non seulement les accès sur lesquels Numericable propose actuellement des offres internet haut et très haut débit, mais aussi les accès sur lesquels il n'est en mesure de proposer que des offres *monoplay* TV. La migration des accès cuivre résidentiels sur ce complément de zone ne pourra donc être effective qu'une fois réalisés les travaux de modernisation du réseau.

**Concernant les accès généralistes**, une synthèse des contraintes de migration selon les scénarios est présentée dans le tableau ci-dessous :

Hypothèse de la migration massive des accès	Hypothèse de la migration progressive des accès
<ul style="list-style-type: none"><li>- Contraintes opérationnelles : remplacement des équipements chez le client, éventuelle intervention sur la prise, etc.</li><li>- Nouveaux coûts d'« acquisition » du client (coûts commerciaux, d'équipement, etc.)</li><li>- Risque de résiliation à l'initiative du client</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Contrainte opérationnelle : éventuelle intervention sur la prise</li><li>- Coûts d'acquisition du client (coûts commerciaux, coût d'équipement, etc.)</li></ul>

**Tableau 40 – Synthèse des contraintes de migration des accès résidentiels (source ARCEP)**

ii. Clients spécifique entreprise

À titre principal, l'ARCEP s'interroge sur les solutions de raccordement alternatives au dégroupage de la boucle locale de cuivre que le nouvel ensemble Numericable/SFR pourrait proposer à ses clients entreprise. En effet, contrairement aux réseaux de cuivre et en fibre optique jusqu'à l'abonné, les réseaux à terminaison coaxiale ne permettent pas de fournir des offres répondant aux besoins spécifiques des entreprises et les services de l'ARCEP n'ont pas connaissance d'offres spécifiques à destination des entreprises sur réseau câblé. Les offres à destination des entreprises ne se sont pas développées sur les réseaux câblés en raison de l'origine historique de ces réseaux (télédistribution à usage résidentiel). De plus, cette architecture de réseau n'apparaît pas particulièrement adaptée à ce segment de marché (support partagé, lignes courtes en aval du nœud optique). Les offres à très haut débit à destination des entreprises se sont donc naturellement orientées vers une architecture où une fibre optique arrive jusqu'au site du client.

Deux solutions de raccordement en propre des clients spécifiques entreprises alternatives au dégroupage de la boucle locale cuivre s'offrent à Numericable/SFR, à savoir :

- le raccordement sur sa boucle locale optique dédiée (BLOD). Cette solution de déploiement dédié nécessite un investissement important de Numericable/SFR.
- le raccordement sur la boucle locale mutualisée (BLOM). Cette solution d'utilisation marginale de la BLOM pour raccorder en fibre optique une entreprise nécessite moins

d'investissement au regard du raccordement de celle-ci mais dépend du rythme de déploiement des réseaux FttH sur la zone câblée et de la décision de fournir ou non une option de GTR aux opérateurs disposant d'un accès passif au réseau mutualisé.

Aucune de ces solutions ne semble, en conséquence, compatible avec une stratégie de migration massive et rapide de l'ensemble des accès cuivre entreprise de Numericable/SFR.

À titre complémentaire, l'ARCEP relève que les offres à destination des entreprises se caractérisent par l'existence d'une forte contrainte contractuelle. En effet, les contrats négociés avec chaque client prévoient en général l'obligation de fournir le service décrit à un tarif prédéterminé pendant une période initiale ferme.

La migration massive de l'ensemble des accès entreprise de SFR aurait donc de fortes conséquences sur le plan financier, découlant, d'une part, de la résiliation de certains contrats (pénalités), d'autre part, de la modification substantielle de certains services et des tarifs associés en cas de renégociation du contrat.

#### c) Contrainte de migration des clients de gros de SFR

Les clients des offres de gros de SFR (de type bitstream) pourraient décider de migrer leurs accès existants sur une autre offre de gros activée, dans la mesure où deux types d'offres sont actuellement proposées sur le marché et une troisième pourrait émerger dans les années à venir.

*Parc de détail des opérateurs clients des offres bitstream de SFR*

[SDA...]

### **Tableau 41 – Synthèse des contraintes de migration des accès résidentiels (source ARCEP)**

#### *Contraintes contractuelles*

SFR a conclu plusieurs contrats de fourniture d'accès DSL activé à destination des marchés résidentiel et entreprises, notamment avec Bouygues Telecom.

[SDA...]

#### *Offres alternatives au bitstream cuivre de SFR*

Les opérateurs disposent, en premier lieu, des offres régulées de bitstream sur le réseau de cuivre d'Orange. [SDA...]

Les opérateurs peuvent, en second lieu, négocier une offre d'accès activée sur le réseau câblé de Numericable, qui comprend des services de télévision. À titre d'exemple, Bouygues Telecom bénéficie d'ores et déjà d'un tel accès.

Enfin, l'ARCEP restera attentive à l'émergence d'offres activées sur les réseaux FttH, qui pourraient constituer dans l'avenir une solution alternative au bitstream cuivre de SFR.

d) Contrainte de migration des raccordements sur cuivre des antennes mobiles de SFR

Depuis le troisième cycle d'analyse du marché <sup>108</sup>, les opérateurs alternatifs peuvent utiliser l'offre régulée de dégroupage de la boucle locale de cuivre d'Orange pour raccorder leurs éléments de réseau.

Avec cette offre régulée, il n'existe aucune contrainte contractuelle à la migration des raccordements sur cuivre des stations de base (« BTS ») de la branche mobile de SFR.

La principale contrainte de migration consistera donc à identifier des solutions alternatives de raccordement. Sur ce point, Numericable/SFR pourrait être amené à choisir entre des solutions de raccordement sur fibre optique nécessitant une mise en œuvre longue (voir développements sur les raccordements sur BLOD et sur BLOM des clients entreprise) et des solutions de raccordement en propre dans un délai compatible avec une migration massive et rapide, soit au moyen de faisceaux hertziens (liaisons FH), soit grâce à une offre de gros activée (par exemple l'offre AIRCOM d'Orange). On peut néanmoins s'interroger sur la pertinence des deux dernières solutions sur le long terme au vu de la croissance des débits consommés sur le marché mobile.

À la lumière des développements précédents, il apparaît que la stratégie de migration progressive des accès cuivre est globalement moins contraignante que la stratégie de migration massive et rapide. Par ailleurs, concernant plus spécifiquement la migration des accès entreprise et des raccordements de stations de base, seule la stratégie de migration progressive permettrait de pallier l'absence actuelle de solutions de raccordement alternatives sur réseau propre du nouvel ensemble Numericable/SFR. L'ARCEP considère par conséquent que Numericable/SFR devrait, selon toute probabilité, inscrire la migration vers le réseau câblé des accès en cuivre du parc de SFR selon un calendrier couvrant plusieurs années.

---

<sup>108</sup> Décision de l'ARCEP n° 2011-0668 en date du 14 juin 2011 portant sur la définition du marché de gros pertinent des offres d'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire, sur la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché et sur les obligations imposées à cet opérateur sur ce marché.

## Annexe 2

### Caractéristiques essentielles des contrats liant Bouygues Telecom à Numericable et SFR sur les réseaux fixes

a) Les contrats de gros de Bouygues Telecom sur la boucle locale de cuivre

i. Dégroupage de Bouygues Telecom

Bouygues Telecom est entré, en 2007, sur le marché du dégroupage en rachetant à SFR (anciennement Neuf Cegetel) le réseau DSL de Club Internet<sup>109</sup>. [SDA...]

ii. Le contrat de gros de bitstream DSL sur le réseau de SFR

En parallèle du rachat du réseau de Club Internet, Bouygues Telecom a conclu, le 25 septembre 2007, un contrat de bitstream DSL avec SFR (anciennement Neuf Cegetel) afin de compléter sa couverture DSL du territoire. [SDA...]

#### *Durée et conditions de résiliation du contrat*

Le contrat prévoit une durée initiale ferme de [SDA...<sup>110</sup>].

b) Le contrat de gros de bitstream sur le réseau câblé de Numericable

Le 14 mai 2009, Numericable et Bouygues Telecom ont signé un contrat portant sur la fourniture d'offres dites *double play* et *triple play* à très haut débit sur le réseau câblé, qui court en principe jusqu'au [SDA...]<sup>111</sup>.

[SDA...]

#### **Tableau 42 – Evolution du nombre d'abonnés à Bouygues Telecom sur le réseau de Numericable (source ARCEP)**

Depuis sa signature, le 14 mai 2009, le contrat entre Bouygues Telecom et Numericable a fait l'objet, à la connaissance de l'ARCEP, [SDA...] avenants. Ces avenants ont permis aux parties de faire évoluer le contrat, tant dans le périmètre des services proposés, que dans ses conditions tarifaires.

Ainsi, aux services initiaux d'accès à internet, de téléphonie fixe, de télévision, et de VOD sont venus s'ajouter de nouvelles prestations, notamment : [SDA...].

[SDA...<sup>112 113 114</sup>]

---

<sup>109</sup> Accord de cession en date du 25 septembre 2007 entre Bouygues Telecom et Neuf Cegetel.

<sup>110</sup> [SDA...]

<sup>111</sup> [SDA...]

<sup>112</sup> [SDA...]

<sup>113</sup> [SDA...]

<sup>114</sup> [SDA...]

[SDA...<sup>115 116</sup>]

L'évolutivité des offres *double play* et *triple play* très haut débit proposées à Bouygues Telecom semble indiquer que ce dernier disposait d'un pouvoir de négociation le plaçant en capacité d'obtenir, d'une part, [SDA...], s'explique par la nécessité pour Numericable de remplir son réseau afin de le rentabiliser.

L'ARCEP s'interroge, en conséquence, sur la pérennité de l'équilibre que ces deux opérateurs semblaient avoir trouvé, dès lors que la prise de contrôle exclusif de SFR par Numericable sera effective et que le nouvel ensemble Numericable/SFR souhaiterait diminuer les coûts correspondant au dégroupage de SFR dans la zone d'emprise du réseau câblé.

c) Le contrat de gros de Bouygues Telecom sur le réseau FttH de SFR<sup>117</sup>

En décembre 2010, Bouygues Telecom et SFR ont annoncé avoir signé un accord sur les déploiements de réseaux horizontaux en fibre optique dans certaines communes des zones très denses<sup>118</sup>. Cet accord se limite à la mutualisation des infrastructures passives dites « horizontales », entre les points de présence des opérateurs (nœuds de raccordement optiques) et les points de mutualisation situés au plus près des immeubles voire à l'intérieur. Ainsi, les opérateurs étendent leur couverture, mais restent indépendants en termes de services FttH proposés aux consommateurs.

Cet accord porte sur un volume de logements couvrant largement les zones très denses. L'accord a pour le moment été partiellement réalisé mais une part significative des réseaux envisagés reste à déployer.

Si ce contrat ne contenait pas de clauses engageant les deux opérateurs, l'opération de concentration pourrait comporter des risques pour Bouygues Telecom. En effet, les déploiements sont réalisés par SFR, tandis que Bouygues Telecom ne maîtrise pas *a priori* le rythme ou les priorités de déploiement. Dans l'hypothèse où SFR n'utiliserait plus ses réseaux FttH que comme des compléments de couverture par rapport aux réseaux câblés modernisés de Numericable, SFR pourrait ralentir le rythme de déploiement ou en modifier les priorités, si bien que Bouygues Telecom pourrait être globalement contraint voire freiné dans la commercialisation de ses services FttH.

Afin de ne pas subir d'éventuels retards résultant de la préférence de la nouvelle entité pour le câble, Bouygues Telecom pourrait choisir de rompre l'accord, ou de réaliser lui-même les déploiements visés par l'accord.

---

<sup>115</sup> [SDA...]

<sup>116</sup> [SDA...]

<sup>117</sup> L'Autorité ne dispose pas de ce contrat.

<sup>118</sup> <http://groupe.sfr.fr/presse/communiqués-de-presse/accord-bouygues-telecom-sfr-sur-le-déploiement-de-la-fibre-optique-en>