



## **Quatrième cycle d'analyse des marchés 4, 5, 6**

### **Marchés pertinents du haut et du très haut débit**

## **Contribution de l'AFORST**

**S**uite à la diffusion par l'ARCEP d'une consultation publique visant à dresser un bilan de la régulation de l'ensemble des marchés du haut et du très haut débit fixe et ses perspectives d'évolution jusqu'en 2017, l'AFORST présente la contribution suivante.

*Cette analyse des marchés 4, 5 et 6 représente un enjeu fondamental pour la régulation du secteur des télécommunications et pour l'effectivité d'une concurrence loyale et saine. Par conséquent, cette analyse des marchés doit être l'occasion d'alimenter et nourrir un dialogue sur ces sujets sensibles présentant des disparités conséquentes. Au travers de cette contribution, il s'agit de dresser un état des lieux des dysfonctionnements rencontrés, d'anticiper les problèmes et de trouver les solutions idoines. Ainsi, le régulateur, conscient de l'existence d'un certain nombre de discriminations a fort justement organisé des échanges devant permettre de résoudre les disparités entre opérateurs.*

*C'est dans cette droite ligne d'un dialogue constructif que la contribution de l'AFORST s'inscrit. Par cette note, l'AFORST souhaite que s'opère une véritable prise de conscience des dysfonctionnements opérationnels et tarifaires subis par les opérateurs alternatifs et que des solutions concrètes soient élaborées et mises en œuvre.*

*Au-delà de ces considérations générales, outre les problématiques de dégroupage, les opérateurs alternatifs regrettent que perdurent manquements et flous. A ce titre, l'AFORST regrette l'absence d'offres de Bitstream 3P, un régime juridique encore imprécis pour la fibre, notamment pour les poches de densité faible contenues dans les zones denses.*

*Enfin, dans le cas du marché des télécommunications professionnelles, l'AFORST dénonce depuis longtemps un certain nombre de dysfonctionnements qui conduisent au maintien d'une situation peu propice au développement d'une dynamique concurrentielle.*

## LE DEGROUPE

Concernant la montée en débit, le mécanisme actuellement en place s'avère inadéquat car il fait peser sur la collectivité le coût financier de la modernisation du réseau cuivre, pourtant propriété de l'opérateur historique, seul en capacité de proposer des offres de gros sur le cuivre « modernisé ».

## LE BITSTREAM (CUIVRE)

L'AFORST et ses membres dénoncent l'absence de Bitstream 3P dans les zones non-dégroupees. Cette situation, qui crée une véritable discrimination à l'encontre des zones rurales, est justifiée par l'opérateur historique du fait d'une impossibilité technique. Cependant, l'AFORST s'étonne d'une telle position alors que cette technologie est déjà mise en œuvre entre SFR et Bouygues Telecom.

A des fins de consensus, il serait alors opportun de travailler au développement d'un Bitstream 2P permettant le transport de flux TV non-linéaires. Cela aboutirait donc, en parallèle de la réception des chaînes de la TNT, à mettre à disposition des abonnés des services de TV catch-up.

Toutefois, il convient de signaler qu'un flux non-linéaire, par conséquent dédié au client, entraîne une hausse de la consommation en bande passante (de l'ordre de 6 fois selon nos membres).

Dès lors, le développement d'une telle offre de Bitstream 2P ainsi enrichie devrait s'accompagner d'un abaissement de la composante au trafic, pour atteindre un tarif compris entre 1 et 2€ afin que l'opération reste rentable et indolore pour les opérateurs, dans l'objectif de servir le client résidant dans une zone non-dégroupee.

Concernant la règle de non-éviction sur le Bitstream, l'AFORST se prononce pour sa suppression du fait de son effet contreproductif. En effet, le maintien actuel de cette règle revient à une augmentation artificielle des prix.

## LA FIBRE

Le cadre juridique actuel souffre d'un manque de précision quant à la prise en compte de la diversité des territoires concernés par le déploiement de la fibre optique. En effet, les zones de faible densité comprises dans les ZTD devraient passer sous le régime des ZMD. De plus, l'AFORST s'interroge sur la méthodologie employée par le régulateur afin de déterminer le tarif à la prise dans le cadre du coinvestissement en ZMD (soit 7,5€/prise/mois).

Concernant le marché B2B de la fibre optique en FTTH sur BLOM, l'AFORST demande, comme c'est le cas dans les immeubles résidentiels et mixtes, l'accès à la fibre passive pour tout type d'immeubles *purement professionnels*. La situation actuelle favorise en effet la concurrence par les infrastructures alors que cette dernière ne peut constituer un modèle économique viable. En ce sens, l'AFORST

souhaiterait des éclairages afin d'obtenir l'accès sur les infrastructures mutualisées de type BLOM.

## **LE MANQUE GENERAL DE CONCURRENCE DANS LE MARCHE B2B**

Le marché B2B reste dominé par l'opérateur historique avec 75% de parts de marché, sans aucune évolution depuis 2005. Un tel constat peut être généralisé à l'Europe, montrant ainsi l'échec de l'ouverture à la concurrence des marchés des télécommunications professionnelles.

L'AFORST et ses membres constatent l'existence de difficultés importantes sur trois points :

- La persistance d'une image très forte et d'un ressenti psychologique en faveur de l'ancien monopole ;
- L'existence de pratiques contractuelles déloyales, entraînant une captivité abusive de la clientèle via certaines clauses ;
- La grande difficulté voire l'impossibilité pour les alternatifs de répliquer l'ensemble des offres de détail de l'opérateur historique en raison des carences présentées par les offres de gros.

\*  
\*   \*

***Outre ces points, l'AFORST dénonce la violation répétée du principe de non-discrimination par les points suivants :***

- **L'AFORST souhaite une mutualisation des coûts**

*Les gains d'intégration verticale provenant de contraintes moins lourdes pour les ventes internes conduisent à une marge plus importante sur ces mêmes ventes internes. Une telle pratique est contestable car l'opérateur peut fixer ses tarifs sur la base du coût des ventes externes, alors qu'il ne s'agit pas du coût réel subi. Il convient également de noter qu'un tel avantage est, en grande partie, un héritage du monopole.*

- **Pour les produits à venir dans le cadre du déploiement FTTH : la mise en œuvre du principe d'équivalence des inputs**

*Mettre en œuvre un tel principe permettrait d'installer durablement les conditions pour que les processus opérationnels ne puissent pas conduire à une discrimination entre acteurs. De plus, l'Eol n'introduit pas une « reprise d'investissement » car ces processus et SI sont encore très largement à concevoir et à développer. Enfin, ledit principe s'inscrit dans une dynamique de « normalisation » des processus de*

*commande et de gestion des accès, or cette « normalisation » apparaît incontournable compte tenu du cadre réglementaire fibre adopté en France*

- **Un principe de non-discrimination a priori dans les finalités d'utilisation d'un produit de gros**

*Par le passé des limitations ont été posées dans l'utilisation de produits de gros (par exemple, l'utilisation du dégroupage pour relier les BTS, etc). Ces limitations ont pu être levées à l'occasion des Analyses de Marchés suivantes, ce qui occasionne un délai trop important et retarde l'évolution des réseaux. Le principe de non-discrimination a priori entre les différentes finalités d'utilisation d'un produit de gros doit pouvoir être reconnu, ce qui n'interdit pas que certaines modalités (par exemple l'expérimentation) soient nécessaires dans certains cas d'utilisation. Certes, un tel principe souligne le problème de la délimitation des marchés 5 et 6 bien que cette question soit inéluctable à très courte échéance.*

- **Des indicateurs de qualité de service nécessaires mais insuffisants**

*L'expérience a montré que les indicateurs ne reflétaient qu'imparfaitement les problématiques opérationnelles majeures qui peuvent survenir. A titre d'exemple, dans le cas de la saturation du cuivre, il est constaté que les indicateurs nationaux, ou même régionaux, ne reflètent pas une problématique qui peut survenir sur une agglomération en particulier. Ces indicateurs sont à maintenir et à mettre en place pour les nouveaux produits de gros, mais ne resteront qu'un outil macroscopique de suivi de la QoS.*

- **Les produits de gros pour les services aux professionnels : une complexité que l'AFORST juge artificiellement entretenue et qui de facto conduit à la discrimination, sans aucune amélioration constatée et prévisible**

*Il existe un grand nombre de produits techniques chacun caractérisés par une grande complexité de mise en œuvre opérationnelle et contractuelle. En effet, par exemple, plusieurs produits de gros sont disponibles pour répliquer une offre de détail, cohérence GTR gros / détail, etc ...*

*3 Axes de travail seraient à développer dans le cadre de la révision des Analyses de Marchés 5 et 6 :*

- *Simplification et clarification des conditions de mise en œuvre opérationnelle des produits*
- *Rechercher un plus grand équilibre dans la relation acheteur / vendeur : pénalités, conditions attachées à la prévision de commandes par l'acheteur trop importantes, etc.*
- *Garantir que les produits de gros sont disponibles avec un délai suffisant avant que France Télécom ne propose les produits de détail*

## LES PRODUITS SPECIFIQUES DU MARCHE B2B

### *Le CELAN*

Le débit de 200M proposé par l'offre CELAN de l'opérateur historique, s'il est indispensable, ne suffit pas à satisfaire l'ensemble de la clientèle B2B, composée également de grands comptes. Il serait dès lors urgent d'imposer une augmentation des débits pour atteindre au minimum les 1G sans délai.

De plus, des débits inférieurs à 10M (jusqu'à 6M) devraient être proposés afin de permettre de répliquer au mieux les offres de l'opérateur historique et assurer un meilleur accompagnement de la migration de CE2O vers CELAN

### *Les LPT*

L'opérateur historique souhaite supprimer les LPT afin d'imposer CELAN. A cette fin, LPT a vu ses tarifs augmenter de manière importante alors qu'il persiste un manque de lisibilité important sur l'évolution des LPT

L'AFORST propose de geler les tarifs des produits en fin de vie. En effet, encore utilisés par les alternatifs, ces produits en fin de vie voient leurs tarifs régulés par l'orientation vers les coûts valorisés selon la méthode des coûts de remplacement en filière. Or le maintien d'une telle méthode n'est plus justifié pour le LPT pour lequel l'opérateur historique n'effectue plus de travaux de renouvellement.

En outre, il est indispensable que la couverture des produits de substitution soit au moins équivalente à celle actuellement proposée par les LPT.

### *Les PROTOCOLES D'APPROVISIONNEMENT INTERNE*

Il apparaît enfin indispensable à l'AFORST de rapporter le problème que pose la modification opérée par l'opérateur historique en mai 2013 dans la mise en œuvre de ses obligations de séparation comptable, à l'occasion de la révision de ses « protocoles d'approvisionnement interne ».

Ce dernier déclare désormais en concurrence les accès fibre toute commune « majoritairement située à moins de 10 km d'une infrastructure optique alternative », alors qu'auparavant c'est sur la commune considérée qu'il devait exister au moins une infrastructure de fibre alternative.

Ce changement élargit considérablement la part du territoire sur laquelle l'opérateur historique se permet d'acheter en interne l'accès au génie civil pour construire ses offres de détail, lui procurant ainsi une marge de manœuvre nettement plus grande pour fixer ses tarifs de détail, et par conséquent sérieusement limiter la concurrence.

Il est donc souhaitable que la future décision qui sera adoptée par l'Autorité restreigne les possibilités d'interprétation de l'opérateur historique à cet égard.

\* \* \*