

**Contribution d'Adista à la consultation de l'Autorité dans le
cadre du quatrième cycle d'analyse des marchés 4, 5 et 6.**

Contenu

Préambule	4
I.a.	5
II.b.	6
II.c.1.....	6
II.c.2.....	6
II.d.2	6
II.d.3	7
Réponses aux questions.....	8
Question 1	8
Question 2	8
Question 3	8
Question 4	8
Question 5	8
Question 6	8
Question 7	8
Question 8	8
Question 9	9
Question 10	9
Question 11	9
Question 12	9
Question 13	9
Question 14	9
Question 15	9
Question 16	9
Question 17	10
Question 18	10
Question 19	10
Question 20	10
Question 21	10
Question 22	10
Question 23	10
Question 24	10

Question 25	11
Question 26	11
Question 27	11
Question 28	11
Question 29	11
Question 30	11
Question 31	11
Question 32	12
Question 33	12
Questions 34 et 35	12
Question 38	13
Question 39	13
Question 40	13
Question 41	14

Préambule

Adista est un opérateur de services à destination exclusive du marché professionnel (ou « entreprise » selon la terminologie utilisée dans le document de consultation, mais ce qualificatif tend à exclure l'ensemble des entités publiques ou parapubliques qui représentent une part très importante de ce marché). Par ailleurs Adista n'a (quasiment) pas d'activité dans la construction d'infrastructure. Les observations et propositions qui figurent dans ce document ne concernent donc ni les items relatifs au marché 4, ni les problématiques liées aux services de capacité ou offres d'accès strictement dédiées à la fabrication d'offres résidentielles. Nous partageons toutefois de manière très forte le constat de l'Autorité que dans de très nombreuses situations, les offres de type « généralistes » constituent des briques indispensables à la conception d'une réponse globale aux demandes professionnelles et que ce phénomène, d'ores et déjà incontestable avec les technologies disponibles sur la boucle locale cuivre, va se trouver amplifié de manière considérable avec l'avènement des offres de BLOM (de par leur performances techniques intrinsèque et le niveau de fiabilité de la technologie optique), ce qui justifie notre implication dans l'analyse et nos souhaits de l'évolution réglementaire de ces offres « généralistes ».

Les observations sont listées ci-dessous selon l'ordre correspondant au document de l'Autorité.

I.a.

Note : pour rappel, les offres généralistes constituent des éléments de construction significatifs des réponses aux demandes professionnelles et concernent donc Adista bien qu'elle ne desserve que des clients professionnels.

En tant qu'opérateur de services, Adista considère positivement toutes les solutions techniques permettant d'apporter plus de débit à l'ensemble de ses clients, cette évolution permettant une ouverture de la palette de services potentiels. A ce titre les solutions intermédiaires (et temporaires - seule la fibre optique permet à terme le débit « illimité » qui permet de lever toute restriction applicative) ne nous semblent pas devoir être rejetées *a priori* devant l'urgence de dynamiser l'économie et améliorer sa compétitivité, objectifs pour lequel la diffusion rapide et massive des technologies numériques est un des outils les plus pertinents. Adista commercialise déjà des offres basées sur ces solutions « alternatives », notamment VDSL2 et hertziens (terrestre et satellite). Les limites propres à ces technologies (techniques et économiques) nous semblent de nature à en restreindre mécaniquement l'usage à la période de non disponibilité d'un raccordement sur une BLO. Le risque – pour notre clientèle professionnelle – que ces technologies de montée en débit puissent réduire son appétence à la fibre optique lorsqu'elle est déployée nous semble extrêmement limité.

Il faut noter que ces technologies de par leurs caractéristiques techniques intrinsèques (hertzien) ou leur « proximité » avec des offres existantes sur le marché (VDSL2) sont disponibles dans un mode de commercialisation « activé » ce qui est un facteur simplifiant leur adoption par des opérateurs de taille limitée et non généralistes tels Adista. Cette remarque ne s'applique pas à la technologie « câble » pour laquelle aucune offre activée nationale accessible aux opérateurs de la taille d'Adista n'est à notre connaissance aujourd'hui disponible.

II.b

Adista partage l'avis de l'Autorité sur le frein important à la commercialisation des accès Haut et Très Haut Débit que constituent les frais d'accès au service. Les efforts tarifaires effectués sur ce point, sur certaines zones définies par plusieurs opérateurs de RIP (en concertation avec la collectivité délégante), ont montré une amélioration significative de l'appétence des clients professionnels aux offres de raccordement.

II.c.1

Le choix stratégique évoqué (option « make » ou « buy ») est biaisé pour les opérateurs dédiés au marché professionnel par l'avantage conféré aux opérateurs intégrés (ou présents à la fois sur les marchés « Résidentiels » et « Professionnels ») par la mutualisation simple et donc économiquement très efficace des infrastructures : un opérateur ayant installé, pour desservir son parc de clients résidentiels, un équipement dans un NRO et le réseau de collecte associé peut, à coût marginal très réduit (Capex et Opex), déployer un équipement dédié à la réalisation de quelques accès professionnels dans la zone arrière de ce NRO. Il apparaît donc que la concurrence par les infrastructures n'est pas pertinente dans ce schéma (sauf à postuler que l'existence d'opérateurs dédiés au marché professionnel est à proscrire).

II.c.2

Parmi les avantages dont dispose Orange sur le marché, il nous semble que l'ensemble des infrastructures passives (fourreaux, poteaux) déployées comme la boucle cuivre en situation de monopole, est évidemment un atout majeur (dans la perspective de déploiement d'une infrastructure de remplacement de la boucle cuivre).

Parmi les opérateurs mixtes actifs sur le marché de gros, il faut souligner que les offres effectivement disponibles pour les opérateurs tiers sont souvent limitées (commerciallement, ou sur certains types d'offres) pour ne pas risquer de concurrencer trop directement le canal de vente directe de ces opérateurs. La concurrence est donc de fait souvent réduite...

Le terme opérateur de niche utilisé pour décrire des opérateurs (tels Adista) utilisant les offres de gros pour construire les solutions proposées à ses clients, ne nous paraît pas le plus approprié. Leur cible commerciale étant extrêmement variée, tant en domaine d'activité, de taille que de positionnement géographique, le contour et la dimension de la niche sont problématiques. Le terme opérateurs de service serait peut-être plus explicite.

II.d.2

La distinction avec ou sans GTR pour les parcs ADSL doit passer par une définition précise de la GTR. Notamment les conditions de l'offre DSL Access et Access Only d'Orange, comportent une clause de GTR (de base ou optionnelle pour DSL Access Only) certes restreinte dans son périmètre et de durée

importante, mais distincte d'un engagement de type Best Effort. Ce qui inciterait à classer l'ensemble des accès ADSL – pour usage professionnel - dans la catégorie avec GTR...

II.d.3

Le schéma intitulé « Evolution des parts de marché en volume des accès de détail en fibre optique dédiés au raccordement de clients non résidentiels » démontre une prise de part de marché d'Orange Business Services sur la période 2008-2012 et donc l'insuffisante efficacité des mesures destinées à insuffler une concurrence suffisante sur ce marché. De plus les parts de marché des opérateurs alternatifs étant très supérieures sur les zones couvertes par des RIP, cette prise de part de marché serait encore bien supérieure si on en limitait l'étendue d'analyse aux zones sans RIP (ou Orange est le plus souvent en situation de monopole).

Réponses aux questions

Question 1

Pour des raisons de qualité de traitement opérationnelle (mises en service, traitement des incidents, évolutions) Adista n'utilise que marginalement les offres SDSL dégroupées. Nous n'avons donc pas de souhait particulier sur ce point.

Question 2

Sur les territoires non encore dégroupés (en général zones peu denses en entreprises) il est probable que le taux de présence d'un RIP (qui commercialise souvent des offres de BLOD à faible débit) est plus élevé et dissuade donc les opérateurs alternatifs d'investir dans le dégroupage cuivre SDSL...

Question 3

Adista n'est pas concernée par ce point

Question 4

Adista n'est pas concernée par ce point

Question 5

Les entreprises ne sont que très marginalement intéressées par ces services et Adista n'a pas de point de vue spécifique sur cette question

Question 6

Idem question 5

Question 7

Adista n'est pas concernée n'étant pas opérateur d'infrastructure

Question 8

Le seul point qui nous semble important consiste dans le dimensionnement suffisant des segments de collecte pour permettre d'assurer des raccordements FttO sans mutualisation pour l'ensemble des sites professionnel de la zone arrière du NRO.

Question 9

La fiabilité des accès (disponibilité) pour les offres entreprises est un critère de plus en plus essentiel avec l'évolution des technologies (Centrex, Cloud) qui risquent d'induire la paralysie opérationnelle en cas de rupture du lien télécom. Dans cette perspective, l'attrait économique de l'usage d'appui aériens doit être mis en balance avec le risque de rupture du service en cas notamment d'évènements climatiques sévères (tempêtes, neige).

Question 10

Sans objet pour Adista

Question 11

Adista n'étant pas opérateur dégroupé n'est pas directement concernée par ce point. Toutefois l'introduction d'un zonage supplémentaire induirait une complexification des tarifs (si Orange fait le choix de mettre en pratique la possibilité de différenciation de tarifs sur les deux zones), ce qui apporterait une complication supplémentaire pour la commercialisation. Le maintien de la situation actuelle apparaît comme la solution la plus simple et efficace.

Question 12

Sans objet pour Adista

Question 13

Sans objet pour Adista

Question 14

Sans objet pour Adista

Question 15

Sans objet pour Adista

Question 16

Adista envisage de recourir aux offres d'hébergement aux NRA/NRO, notamment pour prendre livraison de certains services activés proposés par Orange et la disponibilité d'une offre LFO générique permettant le raccordement de ces sites à nos propres POP serait une amélioration importante (par exemple comme suggéré dans le document de consultation, livraison dans la chambre opticalisée la plus proche).

Question 17

Sans objet pour Adista

Question 18

Sans objet pour Adista

Question 19

En tant qu'opérateur de petite taille et non généraliste, Adista ne peut être que très favorable à l'émergence d'une offre de FON plus généralisée et concurrentielle sur le marché de gros (nous regrettons par exemple qu'une offre de ce type ne soit pas disponible – ou soit tarifée de manière prohibitive - sur l'ensemble des RIPs). L'intérêt réside essentiellement dans la capacité à bâtir des offres (très) complexes (transports de flux incompatibles avec les offres activées (notamment Fiber Channel), réalisation de liaisons à très faible latence, création de liaisons de sécurisation sur des parcours différenciés,...). Les volumétries associées seraient en conséquence réduites, ce qui pourrait limiter le niveau des risques de complexité pointés par l'Autorité.

Question 20

Sans objet pour Adista

Question 21

Sans objet pour Adista

Question 22

Adista a entrepris de manière volontariste l'évolution de ses collectes ATM vers Ethernet. Toutefois, cette évolution n'est pas finalisée et toute fermeture de service doit pouvoir être anticipée au maximum. Des conditions spécifiques de migration (techniques, opérationnelles et/ou financières) doivent également être imposées à Orange pour ne pas pénaliser les opérateurs ayant investi dans les équipements (notamment CPE). Un délai de prévenance d'un minimum de 36 mois pour la fermeture d'un service nous semble indispensable.

Question 23

Sans objet pour Adista

Question 24

Sans objet pour Adista

Question 25

Sans objet pour Adista

Question 26

OBS dispose à son catalogue de vente directe de solutions permettant de dépasser les limites de débit des offres CEE et Celan, notamment Business Ethernet et Ethernet Link. L'utilisation de ces offres apporte à OBS un avantage concurrentiel majeur sur les zones hors RIP ou les zones sur lesquelles seul un acteur privé inactif sur le marché gros est présent (en général ZTD). Il n'y a aucune capacité de répliquabilité sauf à la création d'une BLOD mais la complexité et les délais d'exécution rendent cette approche impossible en pratique, compte tenu des délais imposés lors des consultations, qu'elles émanent d'acteurs privés ou publics. La mise au catalogue d'offres d'accès à des débits de 1Gbs semble donc indispensable.

La disponibilité de débits inférieurs à 10 Mbs serait également utile pour disposer d'une offre fiabilisée (par rapport au cuivre, notamment en multipaire) sur les sites importants (stratégiques) mais avec peu d'utilisateurs. Le taux de disponibilité d'une liaison est un facteur important d'adoption des solutions « entreprises ». Un seul palier à 5 Mbs nous semblerait pertinent, sans nécessité d'une granularité des débits plus fine.

Question 27

Sans objet pour Adista

Question 28

Le suivi des statistiques fournies par Orange relatives à la qualité de service lors des réunions multilatérale est probablement nécessaire pour exercer une pression sur l'opérateur historique en vue de l'amélioration de ces indicateurs dont la dégradation, comme le souligne bien l'Autorité, favorise effectivement OBS. On peut se demander si des incitations plus contraignantes ou pénalisantes ne seraient pas de nature à amplifier l'efficacité de cette approche...

Question 29

Sans objet pour Adista

Question 30

Sans objet pour Adista

Question 31

Sans objet pour Adista

Question 32

Sans objet pour Adista

Question 33

L'opportunité de baser les futurs accès Entreprises sur les infrastructures mutualisées déployées dans le cadre du FttH semble une évidence tant sur les plans techniques qu'économiques. Des ajustements et des compléments (techniques et de services) seront évidemment nécessaires par rapport à l'offre BLOM résidentielle, mais les économies réalisées (à la fois en Capex et Opex) resteront très importantes. De manière schématique, deux évolutions simples nous semblent déjà permettre de répondre à un nombre élevé de besoins :

- le simple surdimensionnement des câbles PM-NRO apporterait à cout marginal une capacité de continuité optique permettant la création de services « entreprises »
- la mise en place de services de « maintenance plus », garantissant une GTR compatible avec les besoins de ce marché doit pouvoir être réalisée avec une rentabilité suffisante (compte tenu d'une capacité avérée de facturation de ce service aux usagers finaux professionnels)

Questions 34 et 35

Adista considère que la cannibalisation des offres BLOD par les offres BLOM sera à la fois très rapide et très puissante. Les caractéristiques techniques intrinsèques de la fibre optique en termes de fiabilité et de performance restent valides dans une offre BLOM, même si celle-ci ne dispose pas en théorie d'un niveau de service garanti.

Deux paramètres sont essentiels pour l'utilisateur final « Entreprise » : la disponibilité du service, d'une part et la performance ressentie d'autre part.

En ce qui concerne la disponibilité du service, il est extrêmement probable que vu la qualité des réseaux qui vont être construits (par l'amélioration constante des matériels techniques et des procédures) et la fiabilité inhérente à la technologie optique, les niveaux atteints sur ce point par les offres BLOM seront pertinents pour la majorité des usages « entreprises ».

En ce qui concerne la garantie du débit, non maîtrisée dans une offre BLOM, il apparaît clairement qu'une baisse momentanée atteignant même 90% du débit théorique de 100 Mbps (voir 200 ou 300 selon les dernières annonces d'opérateurs) laissant donc disponibles 10Mbps à l'utilisateur ne sera dans une majorité de cas même pas observable par ces derniers.

Le point de vue de l'autorité selon lequel les deux offres BLOM et BLOD ne seraient pas substituables nous semble donc en bonne partie erroné.

Pour toutes ces raisons, la non disponibilité sur le marché de gros d'une offre BLOM accessible sur l'ensemble des déploiements aux opérateurs « entreprise » dédiés constituerait une menace essentielle à leur simple survie. Pour les raisons de faisabilité économique déjà évoquées, cette offre ne peut évidemment être proposée qu'en mode activé.

En ce qui concerne le périmètre géographique de ces offres et la remarque à notre sens totalement erronée de l'Autorité sur le risque effectif : *« Pour le cycle à venir, en l'absence d'industrialisation d'une offre spécifiquement entreprises sur BLOM et du fait du caractère encore limité de la couverture des BLOM, le déploiement de BLOM ne devrait pas emporter d'effets significatifs sur le marché des accès dédiés en fibre optique pour les clients non résidentiels »*, **Adista estime que l'intégralité des déploiements de BLOM, quel qu'en soient la localisation et l'acteur doivent être concernés (régulation symétrique) au plus tôt.**

Les demandes du marché « Professionnels » (y compris public) comportent en effet, dans de très nombreux cas, des raccordements multi établissements. La simple présence dans la liste de ces sites, de quelques établissements situés dans une zone de monopole de fait d'un opérateur de BLOM induirait l'éviction de toute concurrence sur ces demandes. **Il est donc essentiel que la capacité d'accès à ces offres BLOM sur le marché de gros concerne l'intégralité du territoire.**

Question 38

L'analyse de l'autorité dans ce paragraphe semble essentiellement concerner les offres de type résidentiel. Adista ne met pas en cause l'analyse dans ce domaine sur lequel elle n'a aucune légitimité. Toutefois elle estime cette analyse totalement erronée en ce qui concerne le marché « Entreprise » comme détaillé dans nos réponses 34 et 35.

Un écosystème fondateur de valeur et d'emplois dans les territoires a pu se développer au cours des dernières années grâce à la volonté du Régulateur de donner un accès pertinent (en termes techniques et économiques) à la boucle locale (accès à la boucle locale cuivre en mode activé régulé, catalogues activés des RIP). La non-mise en place d'un schéma similaire pour l'accès à la boucle locale de substitution (boucle optique), sur l'ensemble du territoire métropolitain, induira la régression inéluctable de cet écosystème et la recreation rapide d'un monopole ou duopole de fait sur une part très significative des offres « entreprise ».

Question 39

Outre que la détermination des contours des zones ou le niveau de concurrence par les infrastructures permettrait un allègement des obligations tarifaire d'Orange serait extrêmement complexe, ainsi que pour le non bouleversement des plans d'affaires des investisseurs, notamment public (RIP), cette proposition ne nous semble pas souhaitable.

Question 40

Comme précisé ci-dessus Adista estime qu'un maintien de la proscription de non éviction est souhaitable, y compris sur les zones de concurrences par l'infrastructure en raison de la puissance de l'opérateur Orange.

Question 41

Le maintien des obligations permettant à l'Arcep de vérifier les modes de calculs interne des prix de revient des offres proposées par OBS est un pré requis à la non recreation d'un monopole de fait.

Des offres spécifiques (tels Intracité) non répliquables devraient notamment faire l'objet d'une attention particulière. L'utilisation de la tarification RCA par OBS sans, de fait, les contraintes imposées aux opérateurs tiers semble de nature à fausser sérieusement la concurrence.