



**Consultation publique de l'ARCEP
sur
l'analyse des marchés pertinents des liaisons louées**

30 novembre 2005 - 13 janvier 2006

Réponse de France Télécom

Résumé des points essentiels.

L'analyse soumise à consultation publique porte sur "les marchés de gros et de détail des liaisons louées", soit les marchés 7, 13 et 14 identifiés par la recommandation "marchés pertinents" en date du 11 février 2003 de la Commission européenne.

France Télécom se félicite que l'occasion soit à nouveau offerte à tous les acteurs de présenter leur point de vue sur l'analyse de marché proposée à consultation publique.

L'analyse doit s'appuyer sur des données descriptives et quantitatives actualisées qui rendent compte de la réalité de l'intensité concurrentielle

France Télécom regrette que l'analyse présentée s'appuie sur des données descriptives et quantitatives sommaires et datant au mieux de 2003. Sur la base de ces éléments à la fois restreints et obsolètes, l'analyse ne peut que porter des diagnostics génériques, transposés d'autres analyses de marché mais qui ne sont nullement représentatifs des spécificités des marchés étudiés par la présente analyse.

La délimitation du périmètre de marché pertinent, la caractérisation des barrières à l'entrée, l'analyse de l'influence significative exercée par France Télécom, le diagnostic de l'absence d'efficacité du droit de la concurrence pour traiter de problèmes éventuels sur le marché, s'appuient ainsi sur des assertions qui paraissent se référer au marché de l'accès au service téléphonique analogique, dont la concentration géographique est bien moindre que celle des liaisons louées ; en outre, ces assertions rendent compte de situations qui pouvaient avoir une part de réalité sur la période 2000-2003, mais ne représentent plus rien de ce qu'il est possible d'observer aujourd'hui et moins encore à l'horizon 2008.

France Télécom estime que l'application de critères théoriques généraux de barrières à l'entrée relatifs à un marché de l'accès en général, ne saurait tenir lieu d'analyse de marché. La nature des obstacles à la concurrence doit être définie en tenant compte des caractéristiques propres au marché analysé, la réalité de l'intensité concurrentielle ainsi que son développement devant être documentés de façon rigoureuse.



L'analyse doit intégrer la perspective d'une baisse de 30% du marché total en valeur à l'horizon 2008

Les marchés étudiés ici présentent notamment la particularité d'être en phase de décroissance rapide : le document d'analyse enregistre déjà une baisse de 18% du marché en valeur entre 2001 et 2004 ; les analystes de marché s'attendent pour leur part à une accélération de cette baisse, qui atteindra 30% entre 2005 et 2008 : la substitution des services xDSL aux liaisons louées pour les débits inférieurs à 8 Mbit/s apparaît comme le principal facteur expliquant cette baisse.

Pour les débits supérieurs à 8 Mbit/s, le déploiement généralisé d'infrastructures optiques très efficaces ne permettra pas, en dépit de la croissance des débits utilisés, d'enrayer la baisse de la valeur globale du marché : la dynamique des usages n'est pas telle qu'elle puisse saturer les capacités qui seront disponibles sur la période d'analyse ; de plus, les sites les plus consommateurs de débit étant également les sites les plus concentrés géographiquement, seront relativement aisés à servir et de fait soumis à une forte intensité concurrentielle. La part des services supérieurs à 8 Mbit/s dans la valeur totale du marché n'augmentera donc pas de façon considérable à l'échéance de l'analyse.

Les analystes de marché anticipent ainsi la continuation de la baisse de valeur du marché global à un rythme tendanciel annuel estimé entre 10 et 11% par an au-delà de 2008, jusqu'à ce que la taille du marché des liaisons louées et services de capacités à interfaces alternatives atteigne la valeur plancher d'un segment de niche.

C'est une preuve évidente qu'aucun pouvoir de marché n'est à l'œuvre sur le périmètre analysé, d'une part parce que le dégroupage et le DSL concurrencent les services de capacité sur une proportion majoritaire du périmètre analysé, d'autre part parce qu'une concurrence féroce s'exerce sur le reste du marché, du fait de la richesse des offres alternatives disponibles et de la possibilité qu'ont les opérateurs d'auto-produire leur transmission en s'appuyant sur les infrastructures passives existantes.

Aujourd'hui, France Télécom n'est en mesure d'exercer de pouvoir de marché sur aucun des services de capacité pertinents sur le marché :

- **sur la desserte en cuivre de sites entreprise à des débits inférieurs à 8 Mbs, il ne peut y avoir de pouvoir de marché du fait du dégroupage complété par l'offre DSL Entreprise,**
- **sur la desserte en optique de sites entreprises, il ne peut y avoir de pouvoir de marché du fait de la concentration géographique des sites, des déploiements de MAN alternatifs et des infrastructures passives disponibles,**
- **sur les liens dorsaux entre sites serveurs et nœuds des réseaux d'opérateurs, du fait de la pléthore de capacités passives et actives desservant ces sites,**
- **sur les liaisons desservant les antennes des opérateurs mobiles enfin, du fait des alternatives sur faisceaux hertziens déjà largement majoritaires.**

La substitution des services xDSL aux liaisons louées et services de capacités à interfaces alternatives inférieurs à 8 Mbit/s rend désuet et illégitime le maintien de la régulation de l'"ensemble minimal" des liaisons louées

S'agissant de la partie la plus significative en valeur globale du marché analysé, celle des services de capacités alternatives pour les débits inférieurs à 10 Mbit/s, elle est d'ores et déjà largement substituée par les services xDSL. Le marché des services xDSL a été étudié dans le cadre de l'examen du marché 12, et a fait l'objet de recommandations dans ce contexte : l'obligation de proposer l'offre de gros d'accès et de collecte haut débit DSLE en est notamment issue.



L'analyse convient, au chapitre des obligations du présent document, que cette offre d'accès et collecte haut débit, grâce à son architecture tronc-feuilles, similaire à celle des LPT-LA, répond aux besoins de répliquabilité des offres de détail de capacités avec interfaces alternatives pour les débits inférieurs à 10 Mbit/s, ainsi que des autres offres de détail comme les VPN IP et la fourniture de voix sur IP.

L'analyse n'en déduit pas pour autant le caractère dépassé de la réglementation relative au "segment minimal des liaisons louées", dont le parc a diminué de 41% entre 2001 et 2004, et va continuer à baisser en raison de la substitution par les services xDSL et aussi, de façon croissante à l'avenir, par les services sur infrastructures de faisceaux hertziens, BLR ou WIMAX.

France Télécom conteste le bien-fondé de l'addition, sur le même marché des services de capacités alternatives pour les débits inférieurs à 10 Mbit/s, d'obligations relatives à un "ensemble minimal" en disparition progressive et de la fourniture d'une offre de gros d'accès et de collecte haut débit orientée vers les coûts.

La régulation des offres sur support optique est illégitime

Ce segment présente les caractéristiques suivantes : tout d'abord, son potentiel en valeur est limité compte tenu de l'efficacité et de l'abondance des solutions disponibles ainsi que de la concentration des sites les plus consommateurs de débit ; ensuite, son attractivité est forte pour les opérateurs alternatifs assurés de rencontrer leurs cibles majeures moyennant un déploiement ciblé de leurs infrastructures ; enfin, la concurrence s'y exerce à jeu égal, chacun devant investir sur un domaine d'infrastructures entièrement nouveau.

Le document d'analyse ne fait nulle part référence aux projections relatives à l'évolution de ce marché qu'ont pu réaliser les analystes de marché ou les analystes financiers. Il ne s'intéresse pas non plus aux déploiements réels des concurrents, les cartes qui les retrace sont ignorées ; les déclarations des opérateurs à la communauté financière qui les juge relativement à leurs réalisations ou objectifs stratégiques de court et moyen terme, sont également ignorées. Enfin, la très forte dynamique d'investissements résultant des Délégations de Service Public, dont l'Avicca, les collectivités locales elles-mêmes, la presse se font l'écho, est à peine citée dans le document qui considère par principe que le milliard d'euros déjà investi par les collectivités locales dans les DSP le serait en pure perte.

L'absence d'analyse des données concrètes de marché évite ainsi de faire le constat qu'avec le déploiement des infrastructures optiques des concurrents, les barrières à l'entrée ont beaucoup baissé et l'évolution vers une situation de concurrence effective est pour l'essentiel déjà acquise.

Les parts de marché de France Télécom présentées dans le document semblent issues d'une antique époque de monopole éternellement prolongée pour les besoins de la réglementation sectorielle. La surestimation de plus de 26 % de la part de marché en volume de France Télécom sur le marché total de détail traduit cette sous-estimation des déploiements optiques des concurrents ; de même l'ignorance de la part de marché très restreinte de France Télécom sur le segment optique du marché de gros du segment terminal résulte de cette sous-estimation du déploiement rapide des infrastructures concurrentes vers des cibles plus concentrées géographiquement.

L'analyse du segment interurbain intra-territoires illustre les carences et les biais de la démarche de l'ARCEP. Pour mémoire, ce dernier segment est historiquement celui qui a séduit le plus tôt les détenteurs d'infrastructures telles que les Autoroutes, les Chemins de Fer, les Voies Navigables...ces acteurs ont apporté leurs capacités aux opérateurs impatients de constituer leur réseau dorsal sur les axes interurbains où la concurrence s'est développée, et intensifiée, en priorité. C'est sur ce segment que France Télécom a été concurrencée le plus tôt, de sorte que sa part de marché n'y dépasse pas aujourd'hui 36% et continue à baisser, alors que le document lui prête, sans aucune analyse ni justifications à l'appui, 62 % de part de marché !

Pourtant, sur ce segment des service sur fibre optique au potentiel limité, où la concurrence est déjà fortement déployée et témoigne, comme le montre plus loin l'analyse de France Télécom, de la



volonté d'intensifier son effort en s'appuyant chaque fois que possible sur le soutien des initiatives publiques, le document de consultation, qui s'affranchit très largement de l'analyse des données de marché, propose une régulation avec notamment l'obligation de produire des offres de référence sur le très haut débit.

France Télécom s'interroge sur les motivations de l'Autorité dans la démarche qu'elle a retenue. En effet, dans un marché où sont patents les effets des contre-pouvoirs des acheteurs, du développement des offres concurrentes et de la richesse des solutions d'accès alternatives, les risques d'immobilisme qu'entraînerait une sur-réglementation conservatrice sont majeurs.

France Télécom conteste le sérieux de l'analyse de marché conduite sur les liaisons louées, en particulier sur support optique. France Télécom demande que soit effectuée, à partir de sources d'analyse reconnues sur le marché, une projection de ce marché en valeur et que la part relative des supports cuivre et optique à l'horizon d'analyse soit analysée.

France Télécom demande également que soit effectué un bilan actualisé du déploiement des opérateurs alternatifs, ainsi qu'une projection à partir de leurs déclarations à la communauté financière.

France Télécom demande également que soit pris en compte l'impact des DSP sur la couverture en fibre optique du territoire, notamment grâce aux données de l'Avicca (Association des Villes et Collectivités Locales pour les Communication électronique et l'Audiovisuel).

France Télécom contribue au développement du marché par ses offres de gros aux opérateurs, y compris sur support optique, notamment lorsque de telles offres contribuent à l'atteinte de l'optimum économique global. Il est bien dans l'intérêt collectif que les capacités disponibles bénéficient des meilleurs taux d'occupation afin que les coûts en soient réduits pour tous. France Télécom est en revanche fermement opposée à l'imposition d'une obligation à cet égard au titre d'une régulation sectorielle, alors que l'analyse de marché conduite n'en a, en aucune façon, démontré la nécessité : les barrières à l'entrée ne sont pas avérées, chacun doit investir dans les nouvelles infrastructures, l'évolution vers une situation de concurrence effective est déjà acquise, la possibilité de pratiquer des stratégies d'éviction est en conséquence déjà mise en défaut, d'éventuels comportements anti-concurrentiels pouvant être soumis au Conseil de la Concurrence.

France Télécom met en garde contre les risques de stagnation et de désincitation à l'innovation et à l'investissement, et au final aux conséquences néfastes sur l'efficacité économique, que recèlerait une sur-réglementation stérilisante d'un marché qui a avant tout besoin d'opportunités de croissance.

1- DELIMITATION DES MARCHES PERTINENTS

France Télécom constate que le document de l'Autorité délimite les marchés en faisant l'impasse sur ce qui en constitue normalement le fondement, à savoir la caractérisation de la demande. Or cette étape élémentaire permet d'identifier l'ampleur des pressions qui s'opposent à l'exercice d'un quelconque pouvoir de marché, chez les offreurs comme chez les acheteurs de services de capacités. Pour l'essentiel, la demande peut se répartir en quatre grands segments, le second pouvant être divisé en deux sous-segments :

- **les liaisons point-à-point entre sites utilisateurs des entreprises.** Ce segment traditionnel présente une décroissance très forte en volume et en valeur, du fait de la migration des réseaux d'entreprises vers des solutions de type tronc-feuilles. Tenter d'exercer un pouvoir de marché sur ce segment se traduirait immédiatement par l'accélération des migrations en cours.
- **les liaisons entre sites utilisateurs et plate-formes de services,** souvent co-localisés avec des Points de Présence d'opérateurs sur des sites d'hébergement. En dessous de 8 Mbps, le sous-segment sur cuivre subit la pression concurrentielle issue du dégroupage, qui permet d'ores et déjà d'atteindre quasiment les trois quarts des extrémités concernées, le dernier quart étant



accessible par l'offre DSL E. Au-dessus de 8 Mbps, le sous-segment sur optique, extrêmement concentré géographiquement, est largement accessible aux MAN des opérateurs alternatifs et sera bientôt couvert pour le reste par les déploiements de fibres prévus dans le cadre des Délégations de Service Public.

- **les liaisons à très hauts-débits entre les grands sites** (plates-formes de services pour le marché de détail, des points de présence opérateurs pour le marché de gros, souvent colocalisés les uns avec les autres) font l'objet d'une concurrence acharnée qui résulte de la pléthore d'infrastructures optiques disponibles en inter-urbain et dans les grandes agglomérations françaises.
- **Les liaisons filaires desservant les antennes des opérateurs mobiles**, hors Orange, représentent d'ores et déjà une part très minoritaire du parc, tant l'alternative que représente l'autoproduction de faisceaux hertziens rend illusoire toute possibilité par France Télécom d'exercer un quelconque pouvoir de marché.

En outre, ce constat n'intègre pas les effets dynamiques qu'aura le déploiement programmé de nouvelles technologies d'accès, comme le WiMax pour ne citer que celle-là.

Les éléments à l'appui de cette analyse globale sont détaillés et précisés dans les paragraphes qui suivent.

La définition des services de capacité à interfaces alternatives est imprécise et fausse l'analyse de substituabilité

L'analyse retient, à juste titre, « qu'une liaison louée est un service de capacité de transmission dédiée à un utilisateur, assurant une transparence aux applications transportées et ne comportant pas de commutation contrôlée par l'utilisateur ». Cette définition est assortie d'une typologie des services de capacité par nature technique qui exclut les infrastructures passives n'apportant aucun service de transmission (paire de cuivre nue, fibre optique nue, fréquences hertziennes) : les infrastructures locales cuivre, optiques et hertziennes sont donc exclues de cette analyse. Ces supports, dès lors qu'ils sont équipés d'équipements d'extrémité par l'opérateur permettant l'interfonctionnement avec les équipements du client dans des caractéristiques données de débit et de qualité de service, deviennent des "capacités de transmission" auxquelles peut être adjoint un degré de commutation statique : ils jouent donc un rôle essentiel dans l'absence de barrière à l'entrée et dans le contre-pouvoir des acheteurs.

Il s'en déduit la notion de "services de capacités à interfaces alternatives" : la notion d'interfaces alternatives n'étant elle-même pas définie, si ce par l'intermédiaire un rappel aux technologies Ethernet et ATM auxquelles viennent s'ajouter de façon plus que discutable ESCON, SAN et Fiber Channel.

Ces services de capacités à interfaces alternatives peuvent être, indique l'analyse de l'Autorité, de niveau 1, "capacité de transmission "brute" point à point" ou de niveau 2, RPV ATM ou Ethernet point-à-multipoint voire même multipoint à multipoint "any-to-any", intégrant un degré de commutation statique des capacités virtuelles au sein du réseau de l'opérateur, mais excluant routage dynamique ou commutation des paquets envoyés par le client.

Il conviendrait au contraire de distinguer :

- o **les liaisons symétriques point-à-point et point-à-multipoint** : la rupture de substituabilité se situe d'une part entre le cuivre et l'optique et d'autre part selon que les sites desservis sont des sites utilisateurs ou des sites plates-formes, les débits requis étant sans commune mesure ;
- o **les réseaux "any-to-any"** qui intègrent de la commutation dynamique en coeur de réseau, ce qui les distingue des réseaux point à multipoint avec "un certain degré de commutation statique" et les rattache davantage au marché des RPV IP qu'à celui des services de capacité.



Le périmètre du marché des services de capacités est arbitrairement restreint et la dynamique concurrentielle arbitrairement figée

Les offres de connexion à un site client ou opérateur, ou inter-sites, s'appuient dans les faits, sur toute la variété des infrastructures au-dessus desquelles s'ajoutent les équipements d'extrémité appropriés. Non seulement la paire de cuivre et la fibre optique, mais également la boucle locale radio, les fréquences hertziennes, Wi-Fi, les courants porteurs en ligne, les systèmes Wimax bientôt, et le satellite peuvent être utilisées comme "capacités de transmission" dédiées et transparentes aux applications. Elles ont naturellement vocation à se développer partout où leur domaine d'efficacité économique le permet et font donc partie intégrante du marché ; en ignorer l'existence dans le cadre de cette analyse, ainsi que celle de la variété des acteurs qui portent et développeront ces offres à l'échéance de 2008, conduit à fausser l'appréciation de la dynamique concurrentielle réelle, tant sur le marché de détail que sur le marché de gros.

De plus, vu du consommateur, le développement d'une concurrence multi-modale, porteuse de solutions différenciées en fonction des besoins de communication, est plus satisfaisante que celle d'une concurrence qui se focalise sur la répliquabilité « simple » des offres de l'opérateur historique.

Vu des concurrents, c'est grâce à leur capacité d'investissement dans des supports passifs (câbles, fibres, FH, BLR...), qu'ils influencent directement le fonctionnement du marché des services de capacités. Ainsi, l'auto-production des opérateurs, s'il n'intervient pas dans la quantification des parts de marché, doit être pris en compte dans l'évaluation du contre-pouvoir des acheteurs. Or, l'analyse de marché n'intègre pas ces éléments, faisant ainsi l'économie de l'appréciation du contre-pouvoir des acheteurs, facteur essentiel permettant aux concurrents de contester les parts de marché de France Télécom.

En outre, et bien qu'ils soient mentionnés à plusieurs reprises comme contribuant de façon significative aux offres de gros du segment terminal, les services de type xDSL ne figurent pas au nombre des services de capacité avec interfaces alternatives explicitement pris en considération par l'analyse. Les services xDSL ne sont en effet cités qu'une seule fois, page 43 du document d'analyse, et seulement en tant que capacités avec interfaces alternatives support des RPV IP en remplacement des liaisons louées traditionnelles dans le réseau d'accès, alors que ces services sont, dans une large mesure, substituables aux liaisons Transfix.

Ainsi, s'agissant des raccordements inférieurs à 8 Mbit/s, la part des services xDSL est maintenant majoritaire, confirmant s'il en était besoin la substituabilité entre ces solutions, et les liaisons louées traditionnelles. De plus, la pénétration du xDSL est stimulée par les baisses de prix des offres de gros d'accès et de collecte (notamment via l'offre de référence DSLE) faisant bénéficier les opérateurs alternatifs, dans les zones de moindre rentabilité pour leurs propres investissements, de compléments d'infrastructures efficaces.

Le périmètre d'analyse devrait s'étendre ainsi en réalité, très au-delà des segments identifiés, à l'ensemble des liaisons supports de capacités de transmission, et inclure également une partie des liaisons relevant des marchés 11 et 12. En effet, le dégroupage, les offres de gros d'accès et de collecte haut débit s'ajoutent aux offres de gros de services de capacités et aux réseaux propres des acteurs, leur permettant de composer des offres aisément substituables aux liaisons louées et d'abaisser ainsi de façon significative les barrières à l'entrée. La grande majorité des sites principaux entreprises est ainsi à portée des opérateurs tiers via les offres xDSL ou via le dégroupage (*cf. annexe confidentielle*)

Il convient également de noter que le marché des liaisons louées est lui-même particulièrement concentré (*cf. annexe confidentielle*). De plus, dès aujourd'hui, 60% des liaisons louées ont une extrémité localisée sur des communes où au moins un opérateur est présent sur le marché entreprises via des offres construites à partir du dégroupage ainsi que d'un réseau local en fibre optique.

Le marché des liaisons louées est ainsi beaucoup plus facile à couvrir par les opérateurs tiers que celui des lignes principales cuivre, ce qui diminue considérablement les barrières à l'entrée sur ce marché.



Enfin, la seule combinaison du dégroupage et des offres de collecte à haut débit de France Télécom permet d'atteindre la plus grande partie des sites entreprises, alors même que les infrastructures déployées sur un nombre significatif d'agglomérations par les opérateurs alternatifs leur permettent déjà d'atteindre leurs clients directement en optique.

C'est donc bien l'ensemble de ces possibilités d'intervention qui constitue le moteur de la dynamique concurrentielle, réduisant ainsi de manière significative l'espace de concurrence non encore avérée. En sous-estimer aujourd'hui le poids peut conduire à la mise en oeuvre d'une régulation excessive, stériliser l'innovation, le jeu de la concurrence se plaçant davantage sur la capacité à ralentir puis à utiliser les innovations de l'opérateur historique, que sur la différenciation de services au moyen d'infrastructures propres. Se trouveraient alors découragés les investissements des opérateurs tiers et ceux de France Télécom. avec tous les dommages à l'économie que cela entraînerait.

Tout au long du document d'analyse, il est indiqué à l'évidence à tort, que la situation concurrentielle, examinée à partir de données quantitatives ou descriptives datant de 2001-2002 (en 2006!), ne saurait évoluer de façon significative d'ici 2008.

Se trouvent ainsi niées d'une part la dynamique propre des acteurs privés et publics (notons que le milliard d'euros en cours d'investissement dans les DSP par les collectivités locales le serait selon le document d'analyse en toute inefficacité à cette échéance), et d'autre part, l'utilité même de l'action de l'Autorité de Réglementation jusqu'à présent, puisqu'au total, à lire le document d'analyse de marché, aucune évolution tangible ne s'est produite sur le front concurrentiel.

France Télécom demande que soient intégrés dans le périmètre d'analyse, les "services supports" dès lors que leur utilisation par les acteurs les rend effectivement substituables aux "liaisons louées alternatives". Ainsi, les liaisons produites au moyen de boucles locales radio (faisceaux hertziens, Wi-Fi, WiMax, et liaisons satellitaires), les courants porteurs en ligne peuvent être utilisés en substitution des liaisons louées, de même que les services de capacité xDSL dont le rôle est devenu prépondérant en tant que support des services de capacités.

France Télécom demande également que soit engagée une analyse concurrentielle prenant en compte la diversité des solutions accessibles aux opérateurs tiers, incluant l'appréciation de leur contre-pouvoir d'acheteur ainsi que de la dynamique très forte des investissements actuellement effectués sur le segment optique, jointe à l'utilisation des offres de gros de dégroupage, d'accès et de collecte, pour servir un marché par nature concentré.

France Télécom estime enfin que l'absence de vision prospective de la concurrence à l'échéance de la période d'analyse fausse par avance gravement le diagnostic porté sur la situation de marché.

L'« ensemble minimal » des liaisons louées n'aura plus de part significative sur le marché à l'horizon de l'analyse

France Telecom estime dépassée la Directive européenne datant de 1992 (plus de 13 ans !) ainsi que sa déclinaison dans le code des postes et communications électroniques de 1993, et juge non pertinent le maintien d'un ensemble minimal de liaisons louées à l'évidence obsolète.

Les liaisons analogiques et numériques bas débit sont en décroissance continue depuis 1999, cette décroissance s'accroissant depuis 2004 au profit de solutions xDSL et de services sur infrastructures propres. Le parc composant l'ensemble minimal exploité par France Télécom a ainsi diminué de 41 % entre fin 2001 et fin 2004.



Évolution du parc des Liaisons Louées de l'ensemble minimal (Auto-consommation France Télécom incluse)

	2001	2002	2003	2004
TOTAL	336 077	287 201	250 430	199 301
		-15%	-13%	-20%

Le parc des liaisons louées à 2048 kbit/s formant les réseaux des opérateurs mobiles étant exclu du périmètre pertinent, le parc total de liaisons (opérateurs et clients finals) exploité par France Télécom s'élevait à 199 301 fin 2004, le parc des clients finaux représentait 45,4 % de ce parc total. La baisse a été un peu plus rapide entre 2001 et 2004 sur le parc des clients finaux (-45 %) que sur le parc total (-41 %). La migration vers les infrastructures alternatives des opérateurs tiers, les services sur xDSL et les solutions IP VPN (également portées par des infrastructures xDSL peu onéreuses), le développement du parc de LPT, la montée en débit des usages, devrait accélérer encore la désaffection pour les liaisons composant l'"ensemble minimal" de sorte qu'il ne représentera plus de part significative sur la marché à l'horizon de l'analyse. Avec une telle évolution du marché, il ne peut, à l'évidence, être soutenu que ces services "ne rencontrent pas de concurrence effective".

Des services aux caractéristiques non substituables sont abusivement intégrés dans le périmètre de marché pertinent

Le périmètre de l'"ensemble minimal" inclut une composante totalement inhomogène avec **les liaisons non structurées 2048 kbit/s** qui sont destinés au marché très spécifique des liaisons internes aux réseaux des opérateurs mobiles. Ces liaisons pour opérateurs mobiles sont en concurrence avec les faisceaux hertziens déployés par ces opérateurs (*cf. annexe confidentielle*). Il est difficile d'identifier la logique qui conduit à maintenir ces liaisons louées très spécifiques, et si fortement concurrencées que leur pérennité même est menacée, au sein d'un ensemble minimal adressant des besoins et des clients très différents et non substituables.

Dans un autre registre, **les liaisons SAN ou ESCON** sont intégrées au périmètre d'analyse au motif qu'il s'agirait d'"interfaces alternatives de stockage" bâties sur des supports optiques. Esccon comme Fiber Channel sont des protocoles permettant d'offrir des services de type SAN : le "SAN" ou "Storage Area Network" n'est pas une interface mais un service d'architecture de stockage informatique à haute disponibilité présentant de ce fait des caractéristiques techniques, et un positionnement sur le marché, qui le rendent totalement non substituable aux liaisons louées.

Sur le plan technique, contrairement à GigabitEthernet (GE) et FastEthernet (FE) qui sont des protocoles banalisés largement usités dans les offres d'interconnexion des réseaux locaux (LAN), des protocoles tels que l'ESCON, FICON ou le Fiber Channel, ne peuvent être utilisés pour d'autres applications que le SAN : le cahier des charges des protocoles tels que l'ESCON ou le Fiber Channel est tel que les interfaces du même nom ne peuvent pas être considérées comme solution substituable par une simple liaison louée reliant deux sites clients avec interface G957, ni même FE ou GE.

En particulier, les temps de transit nécessaires à un bon fonctionnement des configurations clients de services SAN sont généralement de l'ordre de quelques dizaines de micro secondes (environ 30 micro secondes), temps qui impose des supports de transmission très performants. Ce type de configuration ne peut être supporté par des solutions sur base de liaisons louées. Le taux de perte d'informations doit être « pratiquement » nul, une perte de paquet entraînant la perte de blocs d'informations et nécessite des supports de transmission sur fibre optique de grande qualité.

Sur la base des critères techniques de temps de transit et de perte de paquets, il n'y a pas substituabilité entre les liaisons utilisées pour les services de SAN et les liaisons louées.

Quant au positionnement sur le marché, les services de déport de SAN restent à ce jour un marché de « niche » principalement adressés par les intégrateurs et spécialistes du SAN et du monde informatique, ainsi que les hébergeurs et les fournisseurs de solutions de type « fibre noire ». Selon une étude IDC réalisée en 2004 (« Marché de l'infogérance et hosted storage services »), le chiffre



d'affaire France constaté en 2004 sur la partie réseau associée aux services de SAN est de 93 M€. En 2004, le CA de France Télécom, via l'offre InterSan, était de 5 M€, soit environ 5 %.

Selon une autre étude réalisée par le Yankee Group en octobre 2005, 34 900 ports "SAN extension" ont été vendus en Europe entre 2001 et 2005, soit 3500 en France (le marché français est estimé à 10 % du marché européen). France Télécom, via l'offre InterSan, possède environ 250 liaisons en parc aujourd'hui, soit moins de 15 % du parc estimé pour la France.

Les caractéristiques spécifiques de ce service, la nature de son marché et de la concurrence qui s'y déploie, sont telles qu'il n'y a pas substituabilité ni du côté de la demande, ni du côté de l'offre avec le marché des liaisons louées.

Enfin, France Télécom estime qu'il y a une distinction à faire entre les services Ethernet incorporant "un degré de commutation statique" et les RPV Ethernet allant jusqu'à la "commutation dynamique" avec sous-traitance de la gestion du routage et de la qualité de service à un opérateur, ce qui les rend plus substituables aux services de niveau 3 avec routage intelligent (RPV IP) que substituables aux liaisons louées.

Certes, à ce jour, la plupart des offres de transport des flux Ethernet des sites clients à travers les réseaux d'opérateurs est réalisée en mode point à point ou point à multipoint et non en mode « any to any » et ne comportent pas de commutation dynamique.

Cependant, la technologie Ethernet présente sur les réseaux locaux des entreprises comporte déjà des fonctionnalités avancées de « commutation dynamique » et de gestion de la qualité de service permettant un fonctionnement en mode « any to any » des utilisateurs raccordés sur le même réseau local. Or, l'évolution des équipements Ethernet laisse apparaître la possibilité d'étendre aux réseaux d'opérateurs les fonctionnalités existantes dans les réseaux locaux des clients.

Le mode de fonctionnement de tels réseaux deviendra alors similaire à celui des réseaux MPLS IP existant.

Les constructeurs d'équipements Ethernet proposent en effet des équipements dont la conception est adaptée à l'utilisation dans un réseau opérateur, c'est-à-dire, des équipements capables de proposer des fonctionnalités de type MPLS niveau 2 avec gestion de la qualité de service au niveau 2. Dans ce type de fonctionnement, il apparaît que le mode usuel de connexion des sites entreprises se fera en « any to any » au niveau 2, lequel rejoint le mode de fonctionnement des sites entreprises via un réseau IP MPLS.

Ce type de service peut être qualifié de « RPV Ethernet de niveau 2 ».

Tenant compte de ces évolutions à venir, il convient de définir 2 types de services Ethernet :

- un service tel qu'existant actuellement, c'est-à-dire avec une utilisation en mode point à point et point à multipoint avec, vu du client, un service de transport de type « liaisons louées »,
- un service « RPV Ethernet » de type « any to any » de niveau 2 amené à se développer dans les réseaux des opérateurs dans les années à venir.

Il est à noter que s'agissant des services de type « RPV Ethernet niveau 2 », les clients confieront la gestion des fonctionnalités de commutation et de gestion de qualité de service à l'opérateur.

Pour un grand nombre de clients utilisant les liaisons louées, la gestion de ce type de service restera pris en charge au sein de l'entreprise. De plus, une part non négligeable de clients utilisant les liaisons louées est attachée au fait que celles-ci leur offrent un « support dédié ».

Ces deux types de clients ne sont potentiellement pas des clients qui seront séduits par des solutions de type « RPV Ethernet niveau 2 ».

En conclusion, il apparaît que les services Ethernet dits « RPV Ethernet niveau 2 » ne sont pas substituables, ni sur le plan des caractéristiques de l'offre, ni sur celui de la demande, aux liaisons louées et donc doivent être exclus de l'analyse des marchés pertinents des liaisons louées.



France Télécom estime que le maintien des composantes de "l'ensemble minimal" entraîne des obligations décorrélées des réalités de marché.

Les liaisons 2 Mbit/s non structurées desservant les opérateurs mobiles relèvent d'un marché non substituable par les autres liaisons louées (mais substituable, et très largement substitué, par l'autoproduction en faisceaux hertziens) et doivent être retirées du périmètre d'analyse ; de même les services SAN et la composante "RPV niveau 2" des services Ethernet ne sont pas substituables aux liaisons louées et doivent être exclues du périmètre d'analyse.

La description du dispositif en vigueur sur les marchés de gros comporte des inexactitudes sérieuses

Concernant l'offre d'interconnexion de liaisons louées, il convient de noter que, contrairement à ce qui est indiqué dans le document d'analyse, seules figurent dans l'offre de référence d'interconnexion les prestations de raccordement sur commutateurs d'abonnés ou sur PRO. L'offre de LPT apparaît dans le catalogue d'interconnexion issu de l'ancien cadre réglementaire et dans les conventions d'interconnexion associées.

S'agissant de l'offre de circuit interurbain vers la Réunion, elle intègre bien, outre les "compléments terrestres" en métropole et à La Réunion, la fourniture par France Télécom d'une capacité existante, entre les stations d'atterrissage de La Réunion et de Penmarch comme mentionné, mais aussi, à compter de 2006, de Marseille, qui sera un nouveau point d'atterrissage pour la route Métropole-Réunion, avec l'arrivée du SMW4 à Marseille.

L'offre CE2O a bien eu pour objet d'apporter aux opérateurs alternatifs, par une initiative réglementaire assez unique sur une infrastructure aussi nouvelle que la fibre optique, non héritée de l'époque du monopole, la possibilité de proposer, grâce à une offre de gros de France Télécom, des accès supérieurs à 20 Mbit/s (et non 0 comme indiqué dans le document d'analyse), au moyen de feuilles sur fibre optique avec interface Ethernet entre 6 et 100 Mbit/s.

Bien que les services xDSL, supports de services à interfaces alternatives, soient exclus de cette analyse, l'analyse reconnaît cependant que l'offre de détail TDSL, à laquelle s'est substitué pour les opérateurs l'offre de référence d'accès et de collecte régionale DSLE, est devenue "une des briques de base utilisées par les opérateurs sur le marché de gros du segment terminal, pour des prestations multi-sites internes aux entreprises".

France Télécom s'étonne qu'il soit fait mention du fait qu'elle proposerait aux opérateurs mobiles une offre "AIRCOM" servant à relier leurs BTS à leurs BSC. Si une telle offre est bien à l'étude, afin de tenter de limiter la progression très importante de l'autoproduction en faisceaux hertziens, la décision de sa commercialisation n'a pas encore été prise.

La distinction entre marchés de détail et marchés de gros n'obéit pas à une logique clairement exprimée

Il est d'abord constaté que la plupart des produits de liaisons louées vendus aux utilisateurs finals sont aussi vendus à des opérateurs. Pour illustrer cette assertion est pris l'exemple des liaisons louées 2 Mbit/s non structurées utilisées en réalité quasi exclusivement par les opérateurs mobiles, et en omettant la part de marché très majoritaire de l'autoproduction en faisceaux hertziens sur ce segment.

Parmi les offres de gros actuellement proposées par France Télécom, le document cite également l'offre VPN HD, offre sur mesure qui a séduit davantage les opérateurs que les clients finals de par son architecture et les débits proposés.



L'analyse en déduit pourtant que "si les opérateurs achètent beaucoup de produits de détail c'est en grande partie parce qu'aujourd'hui il n'existe pas toujours de produits de gros adaptés" et que la différence de nature de la demande entre utilisateurs finals et opérateurs, rend pertinent de distinguer deux marchés.

Il serait souhaitable que l'analyse précise quelles sont en fait les finalités de l'identification d'un marché de gros. Autoriser, comme l'indique la recommandation de la Commission, l'Autorité à intervenir au moyen de remèdes, afin de permettre le bon fonctionnement de marchés de détail bien identifiés qui ne fonctionneraient pas de façon satisfaisante en l'absence de cette régulation du marché de gros ?

Si tel est le cas, il est nécessaire de bien décrire les obstacles rencontrés au bon fonctionnement du marché de détail en question. En effet, la réglementation d'un marché de gros n'a pas de justification en soi : elle soit se déduire d'une analyse témoignant d'un manque de concurrence avéré ou potentielle sur un marché de détail bien défini.

Ou bien l'ambition serait-elle, comme semble le laisser entrevoir la justification par la nature de la demande, d'assurer pour lui-même le fonctionnement d'un marché d'opérateurs d'opérateurs ? Quelles en seraient alors les justifications en termes d'optimisation économique générale et de bénéfices pour les consommateurs ? Quel serait le marché pertinent ?

Rappelons également que les « consommateurs » sont ici des entreprises qui, pour les plus grandes d'entre elles, sont parfaitement capables d'intégrer des produits très « techniques » par des moyens propres : il est donc inéluctable qu'il y ait un recouvrement des besoins. La distinction d'un marché de gros soutenant un marché de détail apparaît alors souvent artificielle, comme en témoignent les plaintes d'entreprises qui ne peuvent accéder directement aux offres de gros proposées aux opérateurs alors qu'elles le souhaiteraient.

L'analyse de substituabilité en termes de produits et de services sur le marché de détail ne s'appuie pas sur une analyse suffisamment documentée des services et des usages

S'il y a bien un continuum allant des liaisons louées analogiques aux liaisons louées numériques à 8 Mbit/s, il y a cependant un facteur 6 entre le coût des LLA et celui des LL 2Mbit/s (dont environ 40% entre LLA et 256 Kbit/s et 60% entre 256 kbit/s et 2 Mbit/s), ce qui ne doit pas être complètement neutre pour le demandeur. La marche la plus haute se situe bien, comme l'indique le document d'analyse, entre le 128 kbit/s et le 256 kbit/s où elle est un peu supérieure à 100%.

La comparaison des écarts de tarifs des liaisons louées de France Télécom effectuée dans le document d'analyse n'a cependant pu être reconstituée par France Télécom ni sur la base des tarifs 2002 ou 2003, ni sur la base des tarifs 2004, ni avec FMS, ni sans FMS... . France Télécom fournit donc en annexe à sa réponse des exemples de reconstitution de ces écarts tarifaires.

En revanche, comme en témoigne le tableau ci-dessous les écarts relatifs par rapport aux tarifs haut débit évoqués page 31 du document sont assez fidèles (à l'exception de la comparaison de la page 30 qui a dû être affectée d'une confusion ou d'une erreur) :

	10 km	50 km	200 km
LL 2M	1 052,0	2 004,8	3 353,1
4 LL 2M	4 207,9	8 019,3	13 412,4



LL 34 Idf ZA ou ZA1-ZA1	3 984,2	7 050,0	11 550,0
2 LL 34 Idf ZA ou ZA1-ZA1	7 968,3	14 100,0	23 100,0
LL 155 Idf ZA ou ZA1-ZA1	7 344,2	16 550,0	19 800,0
LL 34 Prov ZA ou ZA-ZB	4 264,2	10 610,0	26 060,0
2 LL 34 Prov ZA ou ZA-ZB	8 528,3	21 220,0	52 120,0
LL 155 Prov ZA ou ZA-ZB	8 544,2	22 150,0	38 650,0

Une première rupture dans la chaîne de substituabilité entre services de capacité intervient bien entre raccordement cuivre et raccordement optique d'un site donné à partir de 8 Mbit/s. L'intérêt économique de raccorder un site en optique s'apprécie toutefois par rapport à son potentiel en Mbit/s, tous débits confondus. Il faut bien raisonner en terme d'accès et non de service pour évaluer cet intérêt économique, ce que le document d'analyse ne précise pas.

Après avoir montré la rupture entre les services sur cuivre et sur fibre optique, et illustré, notamment par l'exemple du plan "ZAE" de France Télécom, à quel point la couverture en fibre optique est un champ d'investissements nouveaux qui s'étalent sur plusieurs années, l'analyse conclut néanmoins que les liaisons louées, tous débits confondus, qu'elles soient sur cuivre ou sur fibre optique, font partie du même ensemble !

L'objectif de cette contradiction entre un constat de non substituabilité des offres de capacité sur cuivre et sur fibre optique, et la conclusion d'appartenance à un même ensemble, semble bien être de préparer l'idée qu'il est normal d'imposer, sur ce domaine d'infrastructures nouvelles en fibre optique, où tous les investissements sont faits dans un contexte ouvert à la concurrence, des obligations identiques à celles qui furent imposées aux opérateurs historiques. France Télécom conteste fondamentalement la légitimité de ce raisonnement.

L'assimilation excessive au sein du même " marché pertinent " des liaisons louées aux débits très divers (du bas débit jusqu'aux accès 8 Mbit/s), se prolonge avec les services de capacité avec interfaces alternatives.

France Télécom renouvelle son désaccord quant à l'assimilation des liaisons SAN, Escon, Fiber Channel, au marché des liaisons louées. Il en est de même en ce qui concerne l'intégration à ce marché des "RPV Ethernet niveau 2 à commutation dynamique", l'analyse de substituabilité n'ayant pas été non plus conduite de façon suffisamment détaillée, alors que les caractéristiques techniques ainsi que celles de la demande, témoignent de la spécificité et de la non substituabilité de ces services avec les autres services de capacité retenus dans le marché pertinent.

Quant aux caractéristiques techniques, il convient également de rappeler que, sur un service comme SDH, il ne faut pas assimiler abusivement les VC12, VC3, etc. ... à la fourniture de débit comme ceux des liaisons louées disposant d'une interface matérialisée à 2Mbit/s (VC12), 34 ou 45 Mbit/s (VC3), etc. ... Cette matérialisation (démultiplexage) peut être onéreuse et n'est pas toujours possible.

S'agissant de l'interface Ethernet, Fast Ethernet a un débit de 100 Mbit/s et non 10 Mbit/s comme indiqué dans le document.

Enfin, si, comme l'indique le document d'analyse, les services xDSL permettent bien d'offrir un support adapté pour les débits inférieurs à 8 Mbit/s, il faut également noter qu'il n'existe aucun lien entre le codage xDSL et la norme Ethernet. Le xDSL décrit en effet une norme de codage du signal émis en ligne (côté réseau) afin de permettre le transport de ce signal à un débit donné et sur une distance donnée entre 2 équipements (souvent appelés modems - ou EAS chez le client et carte xDSL



intégrée dans un DSLAM côté nœud de l'opérateur). Selon les cas, l'utilisation de cette norme de codage permet de transporter de l'ATM, du TDM de l'Ethernet natif (etc..) et ce, sans préjuger de l'interface fourni au client (ATM 25.6, Ethernet ou Fast Ethernet, G703, X24 V11, etc..).

Quant à la disponibilité sur le territoire, le document d'analyse remarque que, "lors de la consultation publique de juin 2003, les opérateurs ont souligné que la contrainte en termes de disponibilité géographique des services xDSL risquait d'empêcher une fraction significative du territoire (évaluée à environ 30%) de bénéficier des services Ethernet sur DSL de moins de 10 Mbit/s et de les obliger à continuer à utiliser des liaisons louées, malgré une volonté de changer de services."

Il convient au minimum d'actualiser ce constat deux ans et demi plus tard ! au risque de discréditer l'analyse et ses conclusions.

Tout d'abord, rappelons que parler de disponibilité géographique n'est pas aussi pertinent sur le marché Entreprises que sur le marché Grand Public et fausse l'analyse, les sites entreprises étant géographiquement plus concentrés.

Mais au-delà, ce sont bien 96 % des Lignes Principales d'abonnés qui sont désormais couverts par xDSL à fin 2005. Avec les offres multipaires et le prolongement permis par les Conduits Numériques symétriques à 2 Mbit/s avec répéteurs, le taux de couverture atteint à ce jour près de 98 %.

Quant à la prolongation de substituabilité continue, déjà déclarée depuis le bas débit jusqu'au 8 Mbit/s, sans rupture d'aucune sorte, à nouveau jusqu'au 155 Mbit/s puis au GigaEthernet et au-delà, France Télécom demande qu'elle soit justifiée par une véritable étude des architectures et usages des entreprises, inexistante dans le document, qui se borne à une simple analyse de substituabilité tarifaire du côté de la demande (sans le support non plus d'analyses d'élasticité coûts / débits).

France Télécom considère en conclusion, que l'hypothèse d'une substituabilité continue, des plus bas débits de liaisons louées (64 kbs) jusqu'au GigaEthernet est à rejeter : la typologie de la demande, et notamment le niveau des débits, est structurée par la typologie des sites, et dépend de l'élasticité des débits aux tarifs, sur lesquels le document d'analyse fait l'impasse.

France Télécom estime en effet qu'il n'est pas possible de considérer qu'il existe unicité et substituabilité de l'ensemble du marché des liaisons louées indépendamment du débit. Il existe bien un critère qui segmente la demande et détermine des niveaux de débit et d'offre, sans substitution possible, c'est celui de la typologie des sites :

- **au niveau de l'organisation des réseaux de données des entreprises**, l'architecture s'oriente résolument vers une concentration de la gestion des données et des services sur des plates-formes de plus en plus centralisées, servant de noeuds d'échange avec le reste du monde. Les échanges entre sites de plates-formes nécessitent les plus hauts débits.

Les sites utilisateurs, dont les besoins en transmission dépendent du nombre d'utilisateurs, ont, actuellement, des besoins très majoritairement limités à 2 Mbit/s pouvant monter jusqu'à 40 Mbit/s pour les besoins les plus intenses.

Les relations entre sites plates-formes nécessitent en revanche des débits supérieurs à 155 Mbit/s et plus fréquemment des débits atteignant le Gbit/s.

La même segmentation des sites et des débits se retrouve naturellement sur le marché de gros, que les liaisons soient vendues à un opérateur pour son propre compte (pour faire fonctionner son réseau) ou bien qu'elles servent de support à une offre packagée pour une entreprise.

- **au niveau de la nature physique des sites**, l'analyse ignore le caractère de plus en plus structurant des centres d'hébergements, qui concentrent une proportion de plus en plus significative de la demande et des parcs.

Sur le marché opérateur, les principaux centres d'hébergement représentent une part majoritaire des cotations et des parcs très haut débit.



Tous les opérateurs disposant d'une infrastructure optique métropolitaine et interurbaine sont présents sur ces sites d'hébergement avec des architectures techniques optimisées, ce qui offre aux plateformes installées dans ces centres le choix le plus compétitif d'offres de transmission pour leurs interconnexions.

Le même phénomène se produit pour les PoP des opérateurs : il y a une forte concentration sur les PoP opérateurs, comme sur les plates-formes de services informatique, d'offres de transmission concurrentes. C'est au départ de ces sites que s'organise le marché des réseaux dorsaux entreprises, intégrateurs et opérateurs et il y règne une très vive concurrence.

En conclusion, la substituabilité sur le marché des liaisons louées est très dépendante du débit de ces liaisons.

Il apparaît une rupture en terme de besoins et d'usage entre les sites dits « capillaires » et les sites dits « centres de données » qui ne permet pas de substituer des solutions de liaisons louées suivant les types de sites clients.

France Télécom partage l'analyse de l'Autorité conduisant à exclure du périmètre du marché pertinent de détail les RPV IP, et services X.25, et Frame Relay : l'achat d'un service RPV IP plus packagé que la simple capacité de niveau 1 et 2 est en effet le fait d'entreprises et d'administrations qui externalisent la fonction de routage IP entre leurs sites auprès d'un opérateur ou d'un intégrateur, alors que dans le cas des services de capacité cette fonction de routage entre équipements actifs reste conservée en interne soit dans un souci de meilleur contrôle, soit dans le souci de stimuler la concurrence en dissociant les lots de transmission de données et de routage. Du côté de l'offre, les intégrateurs qui fournissent les RPV IP n'ont en effet pas de nécessité de posséder un réseau en propre et ne sont donc pas en mesure de fournir des services de capacité.

France Télécom considère aussi que les services de "niveau 0" ne font pas partie du marché pertinent de détail des services de capacité : à l'exception des collectivités locales, dont nous verrons que l'activité sur ce segment se développe de façon très rapide vers les opérateurs d'abord mais aussi vers les clients finals, les gestionnaires d'infrastructures ou les opérateurs ne louent généralement pas les supports nus aux clients du marché de détail.

Le déploiement géographique des concurrents est sous-estimé et la dynamique des DSP ignorée

L'analyse considère qu'il n'est pas possible de distinguer des zones géographiques, la situation concurrentielle n'étant pas suffisamment stabilisée.

Comme l'indique l'analyse concurrentielle, la présence des concurrents est déjà affirmée sur plus de 30 villes avec la présence de plusieurs opérateurs, ayant déployés près de 120 MAN, ce qui permet d'atteindre le cœur de cible entreprises ; dans les plus grandes de ces villes, les parts de marché de France Télécom sont déjà inférieures à 50%.

Il faut ajouter le déploiement de 24 Délégations de Service Public, auxquelles s'ajoutent 51 DSP en cours de déploiement ou en préparation, pour un budget d'investissement supérieur à 1,3 milliard d'euros.

Les obstacles affectant le bon fonctionnement du marché de détail ne sont ni décrits ni documentés, mais relèvent d'une pétition de principe

Le document d'analyse pose, sans analyse préalable de la situation concurrentielle réelle, et en l'absence de toute vision prospective à l'échéance de l'analyse, le postulat selon lequel "ce marché



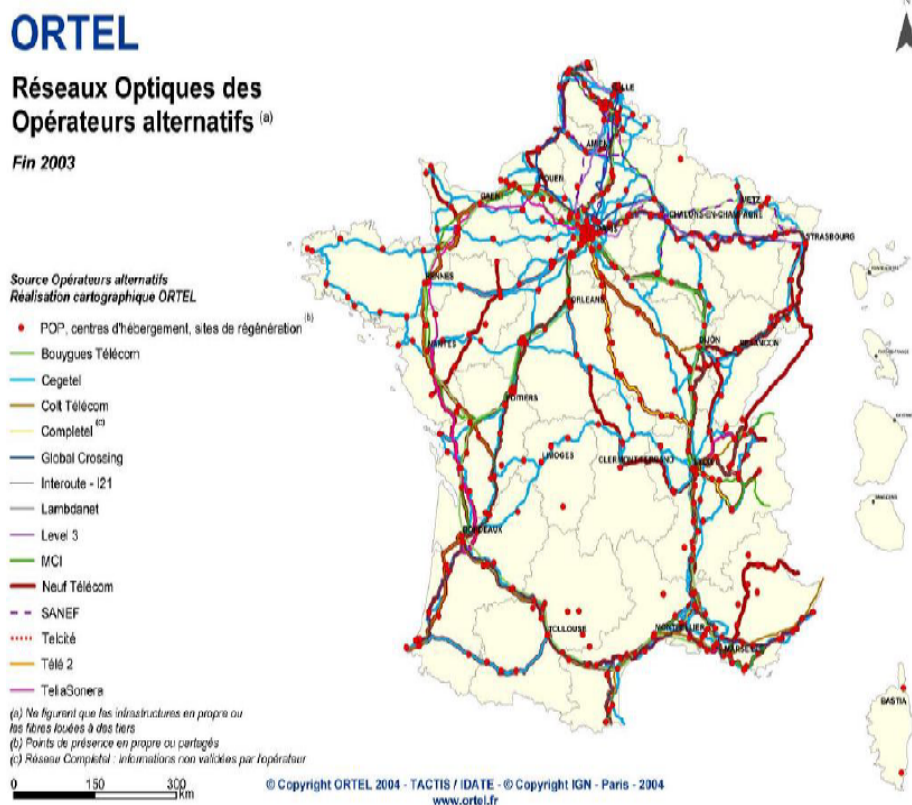
est effectivement caractérisé par d'importantes barrières à l'entrée qui perdureront à l'horizon de la présente analyse".

L'argumentaire, devenu quasiment idéologique, repose encore sur la non reproductibilité de la boucle locale. Or, le dégroupage de la boucle locale répond pleinement à cette préoccupation. De plus, il est fait abstraction et de la concentration des sites Entreprises, qui n'obéissent donc pas aux mêmes logiques de desserte que les foyers, et de la palette des solutions de France Télécom et d'opérateurs alternatifs désormais accessibles aux opérateurs pour atteindre ces sites : dégroupage, offres de gros d'accès et de collecte, offres de gros de capacité, ainsi que de la dynamique très réelle d'investissements des acteurs dont témoigne aussi bien leurs cartes de déploiement que leurs déclarations.

S'agissant du réseau de desserte inter-répartiteurs, rien n'empêche un opérateur tiers d'investir comme France Télécom dans les liens optiques inter répartiteur de France Télécom, surtout s'il se concentre, comme le justifie le ciblage du marché pertinent, sur les NRA les plus rentables : France Télécom a investi ces dernières années, et investit encore, pour réaliser ces dessertes optiques.

L'analyse indique que le dégroupage total et le déploiement des infrastructures optiques des opérateurs entrants ne devraient se limiter qu'aux principales zones d'activité économique réunissant suffisamment de demande potentielle pour rentabiliser les investissements nécessaires : le déploiement des opérateurs tiers en dégroupage leur permet d'atteindre ces principales zones, et leurs infrastructures optiques leur permettent de les relier entre elles (cf. *annexe confidentielle*¹⁾)

Les cartes ORTEL, datant malheureusement de fin 2003, donc en retard de deux ans, permettent de se faire une idée du rythme de progression de la présence des opérateurs tiers, les réseaux des DSP y étant sous-représentés.



Concernant l'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective, le document d'analyse renvoie à son analyse prospective pour démontrer que cette puissance ne devrait pas significativement évoluer à l'horizon de l'analyse : France Télécom interroge plus loin la faiblesse de cette analyse prospective alors même que le bilan de la situation actuelle de marché est si peu conforme à la réalité.



L'affirmation répétée tout au long du document, selon laquelle le (seul) cas de Pack Lan (renommé Ethernet Link) traduirait une tentative d'éviction des concurrents de la part de France Télécom, avortée grâce à la vigilance sans faille de l'Arcep, relève du procès d'intention pur et simple, et trahit surtout la pauvreté des arguments matériels dont l'analyse dispose pour asseoir son argumentation.

En effet, s'agissant d'Ethernet Link, rappelons qu'à l'été 2004, France Télécom a présenté l'offre PackLan au régime d'homologation.

L'offre PackLan a été développée, principalement, pour répondre aux clients entreprises de France Télécom souhaitant une simplification de la gamme des services MultiLan et InterLan 2.0 tout en permettant une évolution des interfaces utilisateurs de la technologie ATM vers la technologie Ethernet. L'offre PackLan a été conçue afin de couvrir le périmètre jusqu'alors couvert individuellement par les offres sus-citées.

Cette simplification devait apporter un gain financier aux clients et aussi leur permettre de monter en débit et d'interconnecter l'ensemble de leurs sites de façon plus flexible.

Le deuxième objectif de l'offre PackLan était de permettre à des entreprises multi-sites n'appartenant pas aux segments des grandes entreprises d'accéder à une offre de service d'interconnexion de LAN à moindre coût permettant de faire face à la montée en débit. La réponse à ces besoins a été l'introduction dans l'offre PackLan des accès symétriques Ethernet à 2 et 4Mb/s.

A l'issue de l'analyse menée lors du dépôt de l'offre en homologation, l'ARCEP a souhaité qu'une offre de « gros » soit proposée par France Télécom afin d'assurer la répliquabilité de l'offre PackLan dans sa totalité (en incluant y compris les accès optiques repris de MultiLan et InterLan2.0). Il s'agissait à l'évidence d'éviter aux opérateurs tiers d'avoir à investir en propre pour servir les accès à fibre optique à très hauts débits (supérieurs à 20 Mbps !).

Suite à cette demande, et afin de pouvoir répondre avec une offre de détail homologuée aux besoins des clients finals pouvant se trouver hors des 10 premières agglomérations françaises, France Télécom a donc élaboré fin 2004-début 2005, en associant les opérateurs, une offre de gros, Collecte Ethernet sur Optique pour Opérateur, « CE2O », qu'elle a mise à leur disposition le 17 mai 2005.

Lors de l'instruction de la nouvelle demande d'homologation de l'offre PackLan (juillet 2005), France Télécom a pris en compte les demandes des opérateurs et de l'ARCEP quant aux modifications à apporter à l'offre « CE2O ». Ces modifications ont été intégrées dans les versions 2 et 3 de l'offre.

En conclusion, par la mise sur le marché de l'offre PackLan via un processus d'homologation et la mise à disposition des opérateurs de l'offre de gros « CE2O », France Télécom a répondu aux demandes de l'ARCEP relatives à la mise à disposition d'accès très haut débit pour les besoins des opérateurs tiers, alors même qu'il s'agissait d'un domaine où les opérateurs tiers étaient en mesure d'investir au même titre que France Télécom.

Les remarques relatives aux offres sur mesure relèvent également du procès d'intention. Ces offres sur mesure ont d'abord pour objet de permettre d'apporter des solutions à des difficultés techniques particulières que les offres catalogue ne permettent pas de traiter. France Télécom veille à ce que les éventuelles différences tarifaires dans les conditions de ses offres sur mesure s'appuient sur des écarts de coûts justifiables par les différences de situations à servir.

L'analyse conclut en anticipation de l'analyse concurrentielle que les parts de marché des différents opérateurs ne sont pas susceptibles d'évoluer significativement à l'horizon de l'analyse. France Télécom s'insurge contre ce constat qui ignore de façon choquante d'une part la réalité des positions déjà prises par la concurrence sur le marché français, et d'autre



part, la dynamique de cette concurrence, vigoureusement soutenue d'ailleurs par l'entrée en scène des Collectivités locales à travers les Délégations de Service Public.

L'analyse met en cause France Télécom pour ne pas avoir d'elle-même proposé aux concurrents, dans le cadre d'une (seule) offre novatrice des accès optiques à très haut débit que le régulateur français semble le seul à exiger en Europe, les autres pays étant plus conscients des désincitations à l'investissement que ces exigences créent. Sur cette base, elle accuse France Télécom, de façon non étayée et très discutable, de tenter de développer une stratégie d'éviction, ce que France Télécom conteste formellement, et ce qui n'est, à l'examen, nullement confirmé par les faits.

L'analyse en déduit une généralisation des obligations relatives à la production des offres de gros, sans décrire précisément les obstacles rencontrés au bon fonctionnement du marché de détail auxquels il s'agit d'apporter des remèdes. France Télécom dénonce cette défaillance méthodologique rencontrée tout au long du document d'analyse ainsi que, par conséquence, la pertinence des remèdes proposés pour des problèmes non caractérisés en fait.

CONCLUSION SUR LA DÉLIMITATION DU MARCHÉ PERTINENT DE DÉTAIL

- **La délimitation du marché pertinent de détail est imprécise** : d'une part elle sous-estime la taille et la dynamique du marché total en ignorant la variété des infrastructures supports de services de capacités. Les plus importantes aujourd'hui sur le marché sont le xDSL et les faisceaux hertziens, tandis qu'en dynamique, il faut y ajouter toute la gamme des solutions sans fil en développement, en particulier les systèmes WIMAX. D'autre part, elle oublie de s'intéresser aux spécificités topologiques du marché des liaisons louées et des sites à desservir, qui autorisent, par leur plus grande concentration, une couverture beaucoup plus aisée que celle des foyers par les lignes principales. **Les barrières à l'entrée s'en trouvent donc considérablement abaissées.**
- **L'inventaire effectué des solutions disponibles sur le marché pour les opérateurs tiers n'est ni actualisé ni vu de façon prospective** : l'analyse des possibilités de couverture des sites entreprises permise en combinant la gamme des solutions supports de services de capacités déjà proposée par France Télécom (offres de gros de dégroupage, d'accès et de collecte, de services de capacités), avec les infrastructures propres des acteurs, n'a pas été faite. Or, France Télécom estime qu'en partant de l'existant, et en intégrant la dynamique d'investissements annoncée par les opérateurs et l'impact déjà considérable des DSP, la couverture du marché entreprises devrait être réalisée par les opérateurs tiers dès avant la fin de la période d'analyse. **L'évolution vers une situation de concurrence effective est ainsi inéluctable.**
- **Le périmètre de marché considéré inclut à l'inverse des services en voie d'obsolescence rapide et des services non substituables qui ne devraient pas être pris en compte.** L'"ensemble minimal des liaisons louées", dont le parc a diminué de 41% entre fin 2001 et fin 2004, fait partie des services en obsolescence ; les liaisons 2 Mbit/s non structurées desservant les réseaux des opérateurs mobiles ne sont pas substituables par les autres services de capacité (tout en étant elles-mêmes substituées massivement par l'autoproduction de faisceaux hertziens).

De même, France Télécom estime que les services pour réseau de stockage informatique (SAN) présentent des spécificités techniques et de positionnement sur le marché, qui les rendent non substituables aux liaisons louées. Enfin, la composante "RPV niveau 2" des services Ethernet, qui intègre de la commutation dynamique prise en charge par l'opérateur ne doit pas être intégrée dans le périmètre du marché pertinent.

- **La délimitation entre marchés de détail et marchés de gros n'obéit pas à une logique clairement exprimée** : les obstacles rencontrés sur le marché de détail des services de capacités



ne sont pas documentés à partir de l'analyse de ce marché, mais sur la base de considérations générales relatives à la couverture territoriale, indépendamment de la prise en considération des cibles entreprises effectivement servies par les services de capacités. **Les obstacles n'étant pas spécifiés, le périmètre sur lequel pourrait s'appliquer la régulation ne l'est pas non plus.**

- **L'analyse de substituabilité ne s'appuie pas sur la prise en compte des modes d'organisation et des usages des entreprises et en ignore l'impact sur l'intensité concurrentielle.** La substituabilité des liaisons louées connaît ainsi des freins liés à des effets de seuil sur les débits : jusqu'à 8 Mbit/s d'une part, seuil de desserte par le cuivre, entre 10 et 40 Mbit/s d'autre part pour les sites utilisateurs les plus intensivement consommateurs de débit, au-delà de 40 Mbit/s pour les sites plates-formes ou centres d'hébergement. C'est au-dessous de 8 Mbit/s que la dispersion géographique est la plus forte, quoiqu'elle reste limitée par rapport à celle du marché des lignes principales. **Plus les débits augmentent, plus la dispersion est restreinte.** La couverture optique des sites est donc beaucoup plus aisée que ne l'était leur couverture en cuivre avant que n'existent les offres de dégroupage et d'accès et collecte xDSL. Pour les échanges entre sites de concentration (sites serveurs ou POP) à partir de 155 Mbit/s, il existe une grande variété d'infrastructures, la concurrence y est extrêmement sévère, et il est impossible de prétendre que France Télécom puisse se comporter indépendamment de ses clients et de ses concurrents.
- **L'existence d'offres sur mesure n'est pas un critère suffisant pour justifier d'une insuffisance d'efficacité du droit de la concurrence,** encore faudrait-il démontrer que ces offres sur mesure s'appuient sur des avantages concurrentiels exclusifs exploités avec une intention délibérée d'éviction. Ces offres sur mesure reflètent en réalité des spécificités techniques et commerciales et des écarts de coûts. L'argument selon lequel, en différenciant ses tarifs, France Télécom irait à l'encontre du déploiement des infrastructures concurrentes apparaît complètement incohérent : si France Télécom pratiquait, comme semble l'affirmer l'analyse, des tarifs trop élevés dans les zones sans concurrence, alors elle y maintiendrait une forte incitation à investir, ce qui est l'un des objectifs poursuivis par l'analyse ! Quant aux zones en concurrence, il est souhaitable que France Télécom puisse y satisfaire la demande résiduelle qui lui est adressée, compte tenu de celle servie par les concurrents.

Compte tenu de l'ensemble de ces remarques, France Télécom ne peut souscrire ni à la pertinence du marché de détail délimité par le document d'analyse, ni à la nécessité du maintien d'un contrôle du marché de détail à travers une régulation sectorielle.

France Télécom a cependant exprimé son accord avec l'exclusion du périmètre d'analyse des RPV IP, des anciens services de transmissions de données ainsi que des services support.

Sur la délimitation du marché de gros du segment terminal

L'analyse ne précise pas davantage la notion "d'interfaces alternatives" et l'ambiguïté de la situation du xDSL demeure, alors même que l'analyse reconnaît que l'extension de la couverture du DSL est un facteur essentiel pour la substituabilité des services de capacités alternatives aux liaisons louées sur le marché de gros du segment terminal par les opérateurs.

Les offres de gros de dégroupage et l'offre d'accès et de collecte régionale DSLE contribuent de manière majeure au développement de la concurrence sur le segment terminal à moins de 8 Mbit/s.

Quant aux services support (niveau "0") au marché de gros du segment terminal, l'analyse reconnaît que les transactions concernant le support sont courantes (paire de cuivre nue via le dégroupage total ou mise à disposition de fréquences via le dégroupage partiel, location de fibres noires, location de fourreaux, location de bande passante, ...). France Télécom y contribue par son offre de location de génie civil. L'analyse omet d'indiquer que la multiplication des DSP notamment va contribuer fortement à l'élargissement de cette offre de services supports et accentuer en proportion le contre-pouvoir des opérateurs acheteurs.



Sur la délimitation géographique du marché de gros du segment terminal

Comme dans le cas du marché de détail, l'analyse s'affranchit d'un véritable examen du déploiement géographique permis aux opérateurs par la combinaison du dégroupage sur bientôt 1 500 NRA, points d'aboutissement de 72% des liaisons louées (74% à très court terme), d'un DSL Entreprises éligible à 98%, des offres de gros de capacité et des infrastructures propres, pour atteindre le marché plus concentré des Entreprises.

S'agissant du marché des services de capacité de plus de 10 Mbit/s, prétendre que seuls quatre opérateurs alternatifs ont déployé des boucles métropolitaines optiques principalement dans les zones de Paris-La défense- Boulogne et Issy-les-Moulineaux et les centres-villes de Lyon, Lille et Marseille est complètement erroné.

En réalité, une dizaine d'opérateurs a développé des MAN.

Il est en outre inexact de prétendre, comme le fait le document page 54, que sur les quatre opérateurs qui auraient déployé des MAN, deux ne vendent pas sur le marché de gros. En effet, en dehors de NeufCegetel, au moins COLT et Completel sont prêts à vendre sur le marché de gros de façon opportuniste pour rentabiliser leurs infrastructures (ceci est d'ailleurs reconnu par le document d'analyse en page 77, 3^{ème} paragraphe).

(cf. *annexe confidentielle* ⁱⁱ)

De plus, utiliser une enquête réalisée en 2002 (et portant donc sur des données datant de 2001 !) pour rendre compte de parts de marché en 2006, sur un secteur aussi évolutif, est tout à fait déraisonnable et rend l'analyse des données aussi difficile à effectuer que peu pertinente sur le fond.

Ces données très anciennes sont en effet difficiles à interpréter : rien n'indique par exemple si les parts de marché fournies caractérisent le seul marché de gros ou le marché de détail ou l'ensemble ? Sont-elles bien relatives au segment terminal seulement, ou n'agrègent-elles pas le segment terminal et la connectivité interurbaine ?

France Télécom renvoie à nouveau aux cartes ORTEL (bien qu'elles soient également obsolètes à ce jour, la date de fin 2003 est moins éloignée que celle de 2001!) pour rendre compte d'une représentation un peu moins sous-estimée de la réalité de la concurrence.

Sur la délimitation du marché de gros du circuit interurbain

Il est frappant de noter les écarts d'appréciation que peut porter le document d'Analyse sur l'état de développement de la concurrence : page 55, il est indiqué que le déploiement d'opérateurs entrants toucherait une trentaine d'agglomérations, (or, Completel annonce être en cours de déploiement sur 80 agglomérations...), mais page 72, il est évoqué une dizaine d'agglomérations seulement, comme s'il y avait une nécessité, pour soutenir les options réglementaires, à en revenir toujours aux données caractérisant la situation 2001-2002...!

Les nœuds du réseau définissant la frontière « interurbaine » selon l'analyse sont au nombre d'environ 500 en comptabilisant les brasseurs ATM et les brasseurs de liaisons louées. Ces brasseurs étant souvent situés dans les mêmes bâtiments, il s'agit en réalité d'environ 300 sites.

Sur la délimitation du marché de gros du circuit inter-territoires

Le tracé restitué par le document d'analyse ne correspond pas à la réalité : le câble ECFS ne relie pas directement la Martinique et la Guadeloupe aux États-unis. Afin de relier ces deux îles avec les États-



unis via l'ECFS, il faut en effet "transiter" via le câble sous-marin "Taino Caraïbes" à partir de Tortola, puis via un 3ème câble sous-marin (diverses solutions sont possibles pour cette section).

On peut également noter que La Martinique est, pour sa part, directement reliée aux États-unis par le câble sous-marin Americas II.

De plus, Sat-3/WASC/SAFE ne relie pas directement la métropole. Il est nécessaire de prolonger le circuit via le câble SMW3 ou via le Portugal.

CONCLUSION SUR LA DELIMITATION DU MARCHE PERTINENT DE GROS

France Télécom constate que, comme pour le cas du marché de détail, le document s'en tient bien souvent aux déclarations de principe en guise d'analyse :

- *"une infrastructure d'accès aux sites difficile à dupliquer, de manière économiquement raisonnable"* : ceci est faux sur le cuivre, où le dégroupage et les offres de gros d'accès haut débit, permettent de joindre la totalité de la cible ; ceci est faux également sur l'optique : le déploiement des opérateurs leur permet d'ores et déjà de couvrir l'essentiel des sites entreprises consommant des débits supérieurs à 10 Mbit/ps. Quant au segment interurbain, le déploiement des infrastructures alternatives y est tel, que la part de marché de France Télécom y est à peine de 36% et continue à s'éroder.
- *"des effets d'échelle importants, un réseau capillaire toujours incontournable, entraînent le maintien de barrières à l'entrée structurelles peu susceptibles d'évolution"* : l'énumération des obstacles supposés tient à nouveau lieu de seule démonstration, dans la pleine ignorance de la configuration réelle des services à rendre, de la palette des solutions disponibles pour ce faire, et de l'évolution très rapide de la situation concurrentielle.

En ce qui concerne le marché inter-territoires, rappelons qu'il est possible d'acheter des IRU de longue durée sur les différentes capacités desservant le marché et qu'il n'existe pas de monopole structurel sur le segment "complément terrestre", l'accès aux stations d'atterrissage étant parfaitement ouvert.

En conséquence, France Télécom conteste formellement la pertinence des marchés ci-dessus définis au titre de la régulation sectorielle.

Sans détailler à nouveau les arguments présentés à longueur de pages dans sa réponse, France Télécom s'insurge encore une fois contre la faiblesse de cette analyse globale et ne peut en aucune manière souscrire aux conclusions qui en découlent.

2- INFLUENCE SIGNIFICATIVE EXERCEE PAR FRANCE TÉLÉCOM

Sur l'influence significative exercée par France Télécom sur les marchés de détail



La montée en débit de la demande est progressive (ⁱⁱⁱ paragraphe couvert par le secret des affaires).

Nombre des sites raccordés en fibre optique en 2003 par les ORT (* à fin 2004)

Opérateurs alternatifs	2003
Comptel	2886*
Colt	1500
Neuf T	500
Cegetel	800*
Worldcom	480
Autres	50
Total	6216

Nota Bene : les données disponibles ne permettent pas de déterminer la part des sites qui seraient le cas échéant raccordés par plusieurs opérateurs. Les données collectées par FT relativement aux sites raccordés par elle-même ne font pas cette distinction non plus : ainsi, un site compté comme relevant du parc France Telecom, peut bénéficier en plus d'un raccordement auprès d'un autre opérateur.

Sur la base de données obsolètes, le déploiement des opérateurs entrants est gravement sous-estimé, faussant ainsi l'appréciation de la concurrence

Certains opérateurs ont déployé un nombre important de MAN et les ont interconnectés par des réseaux backbone haut débit.

Ces déploiements sont intervenus alors que l'offre SMHD était proposée commercialement.

Les opérateurs ayant déployé des boucles locales optiques en France sont essentiellement :

- **NeufCegetel** :
 - 30 MAN déployés dans les principales villes de France (Paris, Lille, Amiens, Rouen, Le Havre, Caen, Rennes, Nantes, Orléans, Tours, Poitiers, Bordeaux, Bayonne, Toulouse, Montpellier, Marseille, Aix, Sophia, Nice, Grenoble, Lyon, Clermont-Ferrand, Dijon, Besançon, Strasbourg, Nancy, Reims...) et **interconnectés par un backbone très haut débit représentant plus de 20 000 km de fibres optiques**.
 - 30 boucles locales optiques en SDH dans les quartiers d'affaires à fin 2005,
 - soit au total **60 boucles locales optiques** contre 9 mentionnées dans le document d'analyse !
- **Comptel** : a annoncé le 11 janvier 2006 que ses premiers répartiteurs ont été livrés à Paris et à Nantes en décembre et que la première partie de son réseau national est en service. **Comptel a annoncé avoir optimisé le tracé de son réseau DSL et précisé qu'il étendra sa couverture géographique sur 110 agglomérations** (et non 80 comme initialement annoncé en juillet 2005) couvrant ainsi de nouvelles régions telles que la Bretagne et le Centre de la France et augmentant sa couverture DSL des entreprises françaises. **Comptel prévoit aussi d'étendre le déploiement de son réseau national à 10 000 km (contre 7 500 km initialement annoncés) afin de relier l'ensemble des agglomérations desservies en DSL**. Cette couverture étendue de ses réseaux fibre et DSL permettra à Comptel de continuer à enrichir son portefeuille de services entreprises basés sur les technologies IP et Ethernet, avec une qualité de service optimisée et tout en bénéficiant d'une meilleure structure de coût pour les services VPN proposés aux moyennes et grandes entreprises.

Jérôme de Vitry, Président et CEO de Comptel Europe N.V., se félicite de la pertinence de ce plan de déploiement qui, en complétant la couverture actuelle en fibre optique de Comptel par une large couverture DSL, lui permet de développer une offre particulièrement attractive pour les entreprises.

Mi-2005, Comptel avait déployé des MAN en Ile-de-France ainsi que sur Lille-Roubaix-Tourcoing, Nantes, Lyon, Grenoble, Strasbourg-Mulhouse-Colmar, Toulouse, Marseille-Aix, Nice-Sophia Antipolis, soit 9 MAN avec des accès 10 Mbit/s, 100 Mbps, 1 Gbit/s ou débits



fractionnés. Ces réseaux représentaient déjà 2200 km de fibres optiques dans ces zones et raccordaient près de 3 300 sites entreprises. L'ambition de servir très rapidement 80 agglomérations a donc été réévaluée à 110.



Réseau planifié à janvier 2006 :

- 9 agglomérations en fibre optique
- 110 agglomérations en DSL
- > 2 200 km de réseaux métropolitains en fibre optique
- 10 000 km de réseau national

- **COLT** : indique avoir déployé des infrastructures sur les villes de Paris, Lille, Lyon, Marseille, Toulouse, Bordeaux et Strasbourg, ce qui fait sensiblement plus que les 4 MAN déclarés dans le document d'Analyse...
- **MCI** : **8 MAN** à Paris, Calais, Lille, Strasbourg, Lyon, Marseille, Bordeaux, Toulouse, et non 4 comme indiqué dans le document.
- **EASYNET** : **28 MAN** desservant les principaux nœuds de trafic télécommunications et Internet.
- **INTERROUTE** : **2 MAN** l'un en IDF reliant les principaux sites d'hébergement connus dont Neufcegetel à Courbevoie et l'autre à Nice-Sophia.
- Et à Paris au moins : **COGENT**, **LEVEL 3**, **GLOBAL CROSSING** disposent de boucles locales optiques. **GLOBAL CROSSING** a annoncé début janvier 2006 avoir achevé le déploiement de son réseau métropolitain à Paris. Ce nouveau réseau, qui s'appuie sur les solutions optiques d'Alcatel, est interconnecté avec la principale infrastructure de transmission de Global Crossing reliant Paris à près de 600 grandes villes, dans 60 pays et sur 6 continents. Les clients de Global Crossing comptent plus de 36 % des entreprises classées au Fortune 500, ainsi que 700 opérateurs de réseau, opérateurs mobiles et fournisseurs de services Internet.
- A noter que **HUB TELECOM**, cité comme opérateur local, devrait être déclaré puissant sur son périmètre dans la mesure où, pour atteindre les clients situés sur sa zone d'influence (Aéroport de Paris / Porte de Versailles...), les opérateurs sont obligés de passer par lui en livrant en entrée de site à des prix monopolistiques.

En outre, d'autres acteurs sont apparus dans le domaine des réseaux métropolitains, via les Délégations de Services Publics proposées par les Collectivités Locales.

A titre d'exemple, dans le cadre d'une concession de service public accordée par le SIPPEREC, LDCollectivités a aménagé un réseau d'infrastructures en fibres noires de 380 km sur 80 communes de la petite couronne parisienne touchant 3 millions d'habitants et près de 260 000 entreprises.

De même, LDCollectivités a été retenu par :

- *le Conseil Général des Pyrénées Atlantiques* pour développer 970km d'infrastructures terrestres et plus de 460 km de réseau supplémentaire réparti sur 8 boucles hertziennes,



- *le Conseil Régional d'Alsace* pour développer une dorsale régionale de 930 km d'infrastructures terrestres,
- *le Conseil Général du Loiret* pour développer son réseau de 657 kilomètres d'infrastructures terrestres – complété par une architecture hertzienne
- *le Conseil Général de la Manche* pour exploiter son réseau fibre optique de 700 kilomètres, et le porter à 950 kilomètres, a retenu LDCollectivités en association avec Vinci et Axia, dans le cadre d'une DSP sur 15 ans. Free, Colt, Neuf Cegetel et Completel louent déjà des fibres sur le réseau existant.
- ...

24 DSP avaient été attribuées début 2006 contre 15 à fin septembre 2005.

Ces 15 DSP représentaient à fin septembre 3 700 km de fibre optique déjà déployée, touchant 163 NRA dégroupés sur 548 prévus au programme et 262 ZAE couvertes sur 418 prévues au programme.

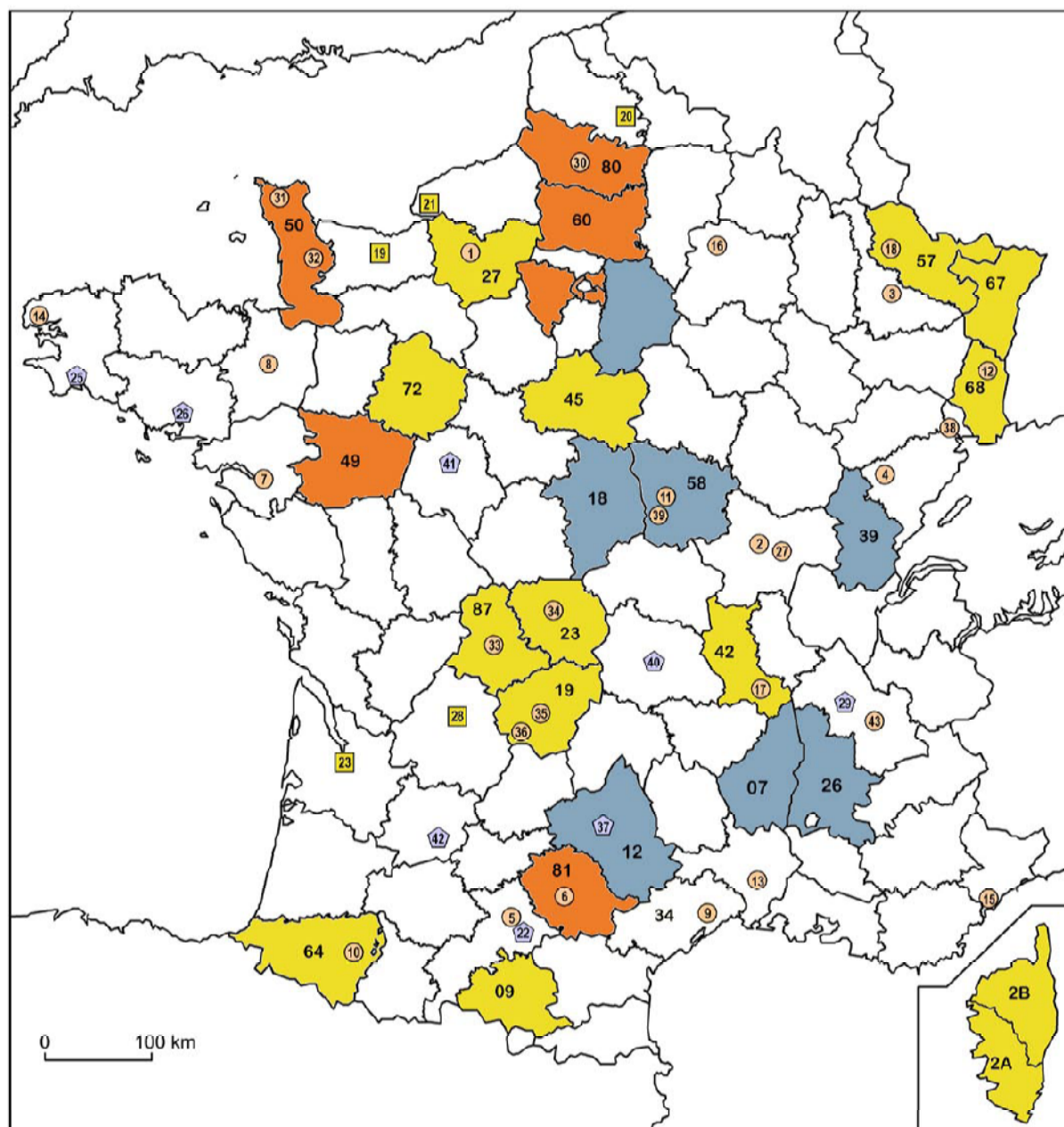
51 autres DSP sont en cours d'attribution ou en préparation.

On retrouve en règle générale les principaux opérateurs de services nationaux tels que Free, Neuf Cegetel, Completel, Colt, Telecom Italia, Club-Internet, MCI. Mais de nouveaux entrants apparaissent afin de développer des gammes de services étoffées au niveau de plaques régionales : SDV Plurimédia, e-Tera, IPVSET, Broadcast Avenue, HD2Net, THD.com, Opalyse, Axia...

Les services offerts comprennent :

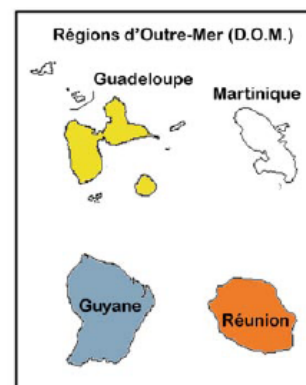
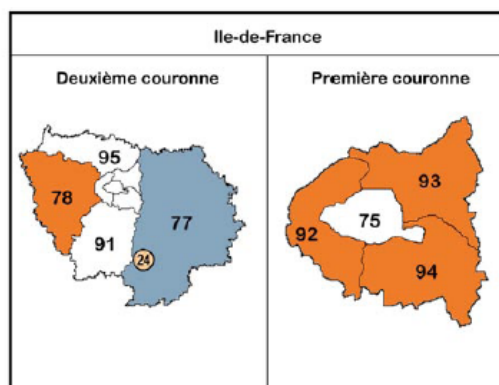
- de la mise à disposition de fibre optique (suivant les DSP, les tarifs vont de 0,8 à 2,73 € HT/ml/an hors maintenance, hors FAS) ;
- de la location d'IRU (de 5 à 11 €/HT/ml pour 15 ans, avec minimum de 3 000 ml, selon les zones, hors maintenance, hors FAS) ;
- des prestations d'hébergement avec fourniture de LIB cuivre et optique ;
- la fourniture de liaisons de raccordement ;
- de la collecte FastEthernet et GigaEthernet avec transport IP et distribution DSL ;
- de l'accès Internet sur DSL résidentiel et professionnel ;
- du transit IP national ;
- de l'interconnexion de LAN : offre de bande passante Ethernet permettant des liaisons points à POP du concessionnaire, des liaisons points à points intra-régionales, des VPN Ethernet intra régionaux raccordant les points clients au réseau régional en fibre(s) optique(s). Offre de 2 Mb à 1 Gb, point-à-point et point à multipoint ;
- de l'accès fibre FFTO/FFTH (pour la VOD) ;
- des services Wifi et Wimax expérimentaux ;
- de la bande passante vendue au débit avec des FAS et une redevance annuelle ;
- de la location de fourreaux ;
- de la location de longueur d'onde.

La carte suivante dresse un état des lieux des principaux projets de **Réseaux haut débit des collectivités** en cours à décembre 2005 (Réseaux d'initiative publique ouverts aux opérateurs : Source, AVICCA).



Légende

Réseaux de grande envergure		Réseau en exploitation (totale ou partielle)
		Marché attribué
		Procédure en cours
Réseaux d'agglomérations		Réseau en exploitation (totale ou partielle)
		Marché attribué
		Procédure en cours





Les réseaux de grande envergure

2A et 2B	Région Corse	09 – Ariège	64 – Pyrénées-Atlantiques
19, 23 et 87	Syndicat mixte Dorsal (région Limousin, départements et villes)	12 – Aveyron	68 – Haut-Rhin
67 et 68	Région Alsace	18 – Cher	77 – Seine et Marne
72	Syndicat sarthois d'aménagement numérique (CG Sarthe et Le Mans métropole CU)	27 – Eure	78 – Yvelines
92, 93 et 94	Syndicat intercommunal Sipperec	39 – Jura	81 – Tarn
42	Syndicat mixte départemental (CG Loire et Saint Etienne)	45 – Loiret	Guadeloupe
50	Syndicat mixte Manche numérique (CG Manche et nombreuses CA)	49 – Maine-Et-Loire	Guyane
80	Syndicat mixte Susi (CG Somme et Amiens CA)	57 – Moselle	Réunion
07 et 26	Projet Rhône-Alpes-Sud (Drôme et Ardèche)	58 – Nièvre	
		60 – Oise	

Les réseaux d'agglomération

(table des villes et intercommunalités représentées)

1. Seine et Eure CA	18. Metz métropole CA	33. Limoges
2. Le Creusot-Monceau CU	19. Caen La Mer CA	(avec Dorsal)
3. Grand Nancy CU	20. Arras CU	34. Guéret Saint-Vaury CC
4. Besançon	21. Gonfreville L'Orcher	(avec Dorsal)
5. Grand Toulouse CA	22. Sicoval	35. Tulle
6. Castres-Mazamet CA	23. Bordeaux CU	(avec Dorsal)
7. Nantes CU	24. Sénart SAN	36. Brive CA
8. Rennes métropole CA	25. Quimper CA	(avec Dorsal)
9. Montpellier	26. Vannes CA	37. Grand Rodez
10. Pau CA	27. Chalon Val de Bourgogne CA	38. Belfort-Montbéliard
11. Loire et Nohain CC	28. C. d'aggl. Périgourdine	39. Nevers CA
12. Colmar	29. SAN de l'Isle d'Abeau	(avec la Nièvre)
13. Nîmes	30. Amiens métropole	40. Clermont communauté CA
14. Brest Métropole Océane CU	(avec Susi)	41. Tours CA
15. Cannes	31. Cherbourg	42. Agen CA
16. Reims CA	(avec Manche Numérique)	43. Grenoble Alpes Métropole CA
17. Saint-Étienne	32. Saint Lô	
	(avec Manche Numérique)	

Ne figurent pas dans la liste ci-dessus mais sont en préparation d'autres DSP telles que celles prévues par le CG de Martinique, le CG d'Aquitaine et par le CG de Charente-Maritime.

Au total, les montants d'investissements prévus sont considérables :

Investissements prévus sur 59 projets	M€
8 Conseils Régionaux	281,6
20 Conseils Généraux	704
31 villes et com. Agglos	316,2
Total budget des 59 projets	1301,8

Prétendre, comme le fait l'analyse, que ces DSP n'auront aucun impact significatif sur les marchés de services de capacités à l'horizon d'analyse, conduit à mettre en doute l'aptitude des Collectivités Locales à gérer de façon efficace les fonds publics consacrés à ces investissements et donc le bien-fondé de l'ensemble de ces projets. Soit les investissements des Collectivités Locales porteront leurs fruits, et force est de constater que le bilan réalisé au second semestre 2005 est déjà très significatif, il est donc déjà impossible de prétendre qu'ils n'auront pas d'impact ; soit, comme le prétend l'analyse, ces DSP n'auront pas d'impact à l'horizon d'analyse, et il conviendrait alors de s'élever contre le gaspillage massif d'argent public qui serait ainsi effectué.



La sous-estimation des déploiements et de la dynamique effective des opérateurs alternatifs, ainsi que du renforcement considérable du contre-pouvoir des acheteurs autorisé par les DSP, fausse profondément le diagnostic porté sur la concurrence potentielle

- Plutôt que d'analyser les spécificités du marché Entreprises, sa concentration sur un nombre de sites plus aisés à atteindre que le marché résidentiel, plutôt que de constater la montée du nombre de ZAE couvertes, via les déploiements de MAN de concurrents et l'apparition d'acteurs nouveaux stimulés par les DSP, l'analyse s'interroge sur la capacité des opérateurs ayant déployé des boucles locales résidentielles et un réseau dorsal pour les besoins de la clientèle résidentielle à servir ce marché qu'elles n'adressent pas en priorité ! Afin de parvenir à démontrer la pérennité de barrières à l'entrée sur le marché des services de capacités aux Entreprises, le seul recours qui reste à l'analyse serait donc d'ignorer la dynamique des acteurs servant ce marché Entreprises pour constater qu'il reste plus difficile à démarcher par des acteurs non positionnés !
- Concernant plus particulièrement les parts de marché sur les grandes villes, France Télécom estime que le déploiement des opérateurs ci-dessus mentionnés est tel que, sur les ventes des solutions très haut débit, France Télécom ne dispose plus de 50% de part de marché via notamment son offre métropolitaine THD SMHD.
- Outre la sous-estimation du déploiement des acteurs avec infrastructures dont nous avons donné précédemment une idée, l'analyse ignore leur dynamique de croissance sur les services aux Entreprises ainsi que celle d'acteurs moins déployés en infrastructures propres mais compétitifs sur la base des offres de gros de France Télécom (*cf. annexe confidentielle*^{iv})

France Télécom demande que soient actualisées les données relatives aux déploiements d'infrastructures des opérateurs alternatifs pour servir le marché Entreprises.

France Télécom demande aussi que soit pris en considération l'impact des DSP sur la fourniture d'infrastructures et de services de capacités ainsi que sur la dynamique d'apparition d'acteurs régionaux (SDV Plurimédia, e-Tera, IPVSET, Broadcast Avenue, HD2Net, THD.com, Opalyse, Axia...).

France Télécom réitère son souhait que soient clairement formulés les obstacles rencontrés au bon fonctionnement du marché de détail et de gros, les chiffres de croissance cités ci-dessus témoignant plutôt d'une situation dynamique, et demande également que l'analyse étaye son diagnostic d'une situation concurrentielle restant figée jusqu'à 2008, conclusion que France Télécom récuse complètement au vu des données disponibles.

La décroissance affichée du marché total témoigne d'effets de substitutions qui ne semblent pas avoir été identifiés dans l'analyse et qui interrogent sur la pertinence du périmètre de marché.

Le marché pertinent analysé a diminué, selon les chiffres fournis dans le document, de 18% en valeur (26% sur les liaisons louées traditionnelles) entre 2001 et 2004 et de 19% en volume (20% sur les liaisons louées traditionnelles).



EVOLUTION GLOBALE DU MARCHÉ DE DETAIL : VISION PRESENTÉE PAR L'ANALYSE

En chiffre d'affaires (millions d'euros)	2001	2002	2003	2004	2004/2001
Liaisons louées	653	547	514	484	-26%
% évolution		-16%	-6%	-6%	
Capacités avec interfaces alternatives	62	84	105	104	68%
% évolution		35%	25%	-1%	
Ensemble des capacités	715	631	619	589	-18%
% évolution		-12%	-2%	-5%	

En nombre de liaisons	2001	2002	2003	2004	2004/2001
Liaisons louées	180 792	143 036	146 446	143 957	-20%
% évolution		-21%	2%	-2%	
Capacités avec interfaces alternatives	2 467	3 526	4 052	4 616	87%
% évolution		43%	15%	14%	
Ensemble des capacités	183 259	146 562	150 498	148 573	-19%
% évolution		-20%	3%	-1%	

Le parc total de liaisons est ainsi passé de 180 259 en 2001 à 148 573 en 2004. Cette évolution témoigne bien du fait que les services de capacité avec interfaces alternatives recensés par l'analyse ne se sont pas complètement substitués aux liaisons louées traditionnelles et qu'il y a eu une évansion vers d'autres services non identifiés et qui devraient en fait être comptabilisés dans le marché pertinent : services xDSL, au premier chef, autoproduction de faisceaux hertziens, boucles locales radio, etc.. ...

A titre d'exemple, les hypothèses prospectives de Gartner Group sur la France, basées sur un montant de marché total aussi difficile à vérifier que celui du document d'analyse, montrent une baisse du marché en valeur des liaisons louées de 11% sur la période 2005 à 2008 ; cependant, si on inclut les services xDSL, le marché reste stable sur la période. On remarque que, dans cette simulation, si le marché des services DSL en valeur est déjà supérieur de 14% au marché des liaisons louées en 2005, il représente le double de ce marché en 2008.

FRANCE : CA des services de données non managés (M€)	2005	2006	2007	2008	Croissance moyenne 2005-2009
Capacités optiques supérieures à 45 Mbps	34	37	40	42	7,3%
Total capacités inférieures à 45 Mbps	662	589	516	450	-12,1%
Total liaisons louées	696	626	556	492	-11,0%
Services DSL	797	949	1 014	1 026	8,8%
TOTAL	1 494	1 575	1 570	1 518	0,5%

Gartner Forecasts : Fixed Public Network Services, France, 2003-2009 - Juin 2005

L'appréciation de la part de marché réelle de France Télécom est lourdement surestimée.

Les éléments publiés par l'ARCEP dans ses enquêtes annuelles ou Observatoires ne sont pas homogènes avec les données fournies dans l'analyse de marché ce qui rend difficile la compréhension du périmètre véritablement pris en compte.



Le calcul de la part de marché de France Télécom apparaît assez aléatoire dans un tel contexte de périmètre de marché mal défini, et le résultat qui en ressort est très éloigné de la réalité. La part de marché estimée par France Télécom à fin 2004 s'établit à 67% en parc : porter à 84,7 % cette part de marché en volume (88,3% en valeur !) témoigne de l'insuffisance majeure de la méthodologie de recueil des données comme de leur analyse. En ***s'épargnant la peine de collecter de façon sérieuse et de mettre à jour les données de marché***, l'analyse crédite ainsi arbitrairement France Télécom d'une part de marché supérieure de plus de 27 % à ce qu'elle est en réalité !

L'analyse tarifaire vise à justifier l'intervention sectorielle en faisant l'économie de l'analyse des évolutions réelles

Le document indique que l'obligation d'orientation vers les coûts imposée dans le cadre de la fourniture obligatoire des liaisons de l'ensemble minimal a pu avoir une influence sur la fixation des tarifs. Cependant, le document d'analyse estime aussi que, lorsque France Télécom ne subissait comme contrainte sur sa tarification que la procédure d'homologation tarifaire, alors les prix ne baissaient plus mais restaient stables. Ainsi, sur les liaisons 128 kbit/s et 512 kbit/s les prix seraient restés stables "malgré l'ouverture de la concurrence depuis 1998 et malgré l'introduction d'une offre de gros à partir de l'année 2002."

D'une part, il n'est pas exact d'affirmer, comme le prétend l'analyse, que les prix sont restés stables malgré l'ouverture de la concurrence : comme en témoigne les graphiques ci-dessous, ils ont en fait été divisés par un facteur proche de deux entre 1997 et 2001 !

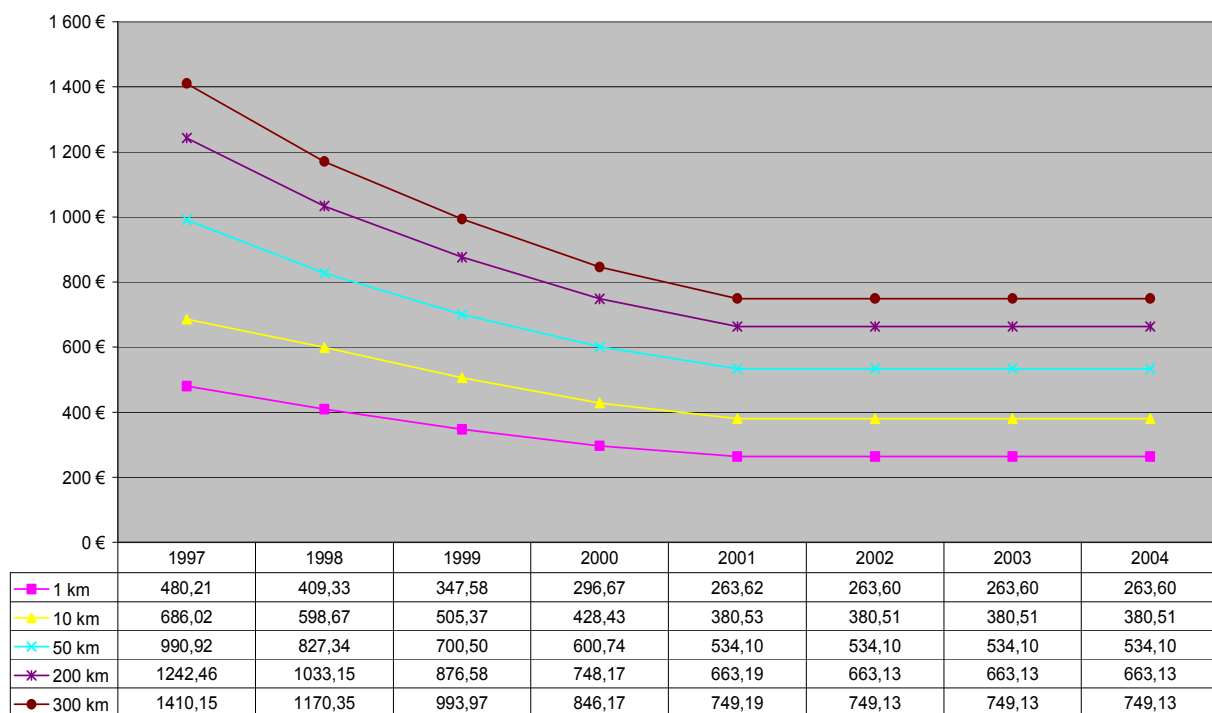
De plus, selon les données précédemment citées par le document d'analyse, la baisse du chiffre d'affaires en valeur sur les liaisons louées traditionnelles a été supérieure de 6% à la baisse en volume, témoignant bien qu'il y a une baisse des prix entre 2001 et 2004.

D'autre part, l'obligation de maintien d'un espace économique "suffisant" exigé par l'Arcep avec des LPT orientées vers les coûts s'est avérée également contraignante sur l'évolution tarifaire.

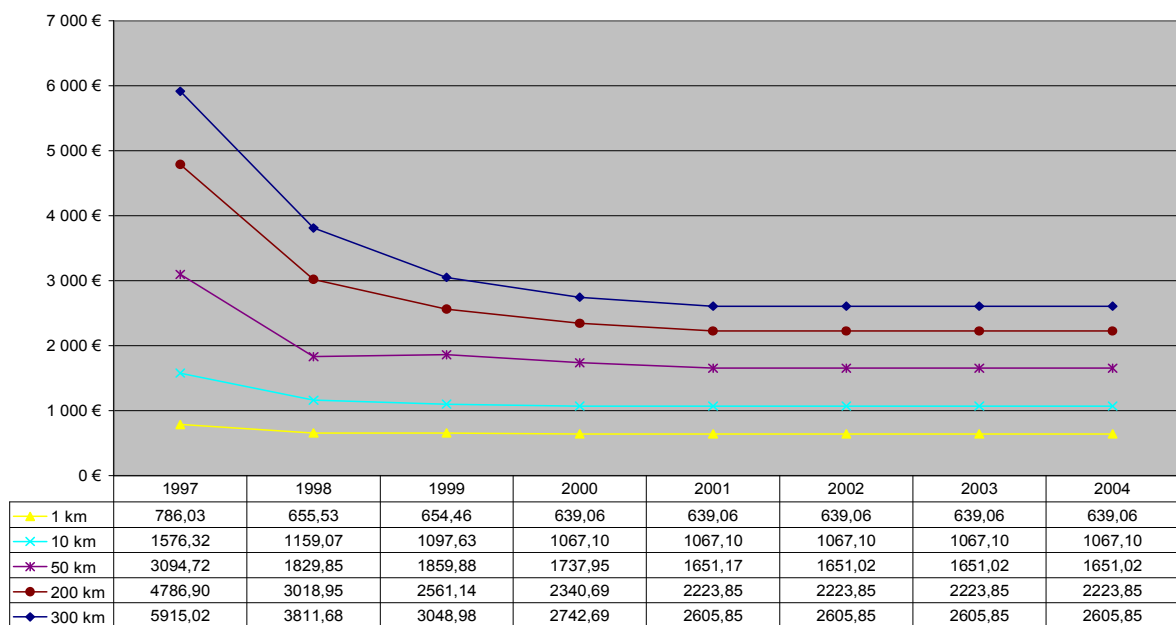
Enfin, il ne faut pas oublier que l'arrivée des concurrents avec des offres très compétitives sur des infrastructures nouvelles a conduit à une évacuation de clients dans les zones où ils se sont implantés, et que le développement de produits ou services alternatifs moins coûteux tels que les FH ou TDSL, voire même le dégroupage, a entraîné des effets de substitution significatifs. Cette migration dans les zones denses vers d'autres services de détail a de facto renchéri le coût moyen de ces services, et il n'a donc pas été possible d'en baisser les tarifs, tout en respectant l'obligation d'orientation vers les coûts.



Evolution Transfix 1.0 128 kbits



Evolution Transfix 2.0 512 kbits





Sur les avantages concurrentiels de France Télécom

Comme déjà indiqué, France Télécom conteste formellement l'assertion réitérée dans le document d'analyse, relative à la difficulté de dupliquer la boucle locale et aussi le réseau de desserte inter-répartiteurs. Il s'agit d'analyser le marché des services de capacité et non celui de la desserte de Lignes Principales des foyers. L'analyse n'a ainsi étudié ni la topologie des liaisons louées, ni leur concentration sur les NRA dégroupés, ni la topologie des sites entreprises en fonction de la taille. N'ayant pas décrit la géographie du marché à servir, ni actualisé les données relatives au déploiement des opérateurs concurrents, ni modélisé la couverture permise par la combinaison de ces infrastructures et des offres de gros déjà existantes (dégroupage, offres de gros d'accès et de collecte, offres de gros de capacité), l'analyse n'est aucunement en mesure de conclure sur la difficulté de servir ce marché.

Le document ne saurait en conséquence proposer valablement des remèdes pour lever des obstacles dont la réalité n'a pas été démontrée.

S'agissant des services à plus de 10 Mbit/s, il convient de distinguer selon les débits. En premier lieu, pour le raccordement des sites utilisateurs jusqu'à 40 Mbit/s, l'analyse n'a pas démontré que les boucles métropolitaines déployées par les opérateurs alternatifs ne permettent pas de desservir la majeure partie des grands sites entreprises qui nécessitent ces débits. Pour les sites plates-formes et d'hébergement qui requièrent des débits supérieurs à 100 Mbit/s, la concentration de ces sites est telle qu'elle les expose d'ores et déjà à une concurrence acharnée des opérateurs tiers, la production d'offres de gros optique à ces débits n'est donc absolument pas justifiée.

De plus, sur cette infrastructure optique plus récente, où les DSP des Collectivités Locales vont apporter aux opérateurs tiers des compléments de couverture sur tout le territoire, l'obligation réglementaire de produire des offres de gros n'apparaît pas proportionnée.

Dans le cas d'Ethernet Link, l'analyse de marché n'ayant pas eu lieu, et l'homologation pour servir le marché de détail au-delà des dix principales agglomérations ayant été conditionnée à la fourniture d'une offre de gros sur le haut débit, France Télécom s'est exécutée dans les plus brefs délais ; si l'Autorité met à son actif l'imposition de cette obligation, elle n'en a pas démontré la nécessité par son analyse, ni préalablement d'ailleurs.

D'ailleurs, à ce jour aucun contrat n'a été signé sur CE2O bien que l'offre soit disponible depuis plus de 7 mois et que France Télécom ait proposé aux opérateurs de participer à des expérimentations basées sur CE2O sous les plus brefs délais. Pourtant, il s'agit maintenant d'expliquer que le besoin s'est déplacé et porterait sur les services de plus de 100 Mbit/s, comme SMHD Giga ou Interlan 1.0 1 Gbit/s...!

En outre, en écho aux hésitations déjà notées dans le document sur l'étendue de la concurrence dans les agglomérations (dix agglomérations, trente agglomérations...), apparaissent des dates contradictoires entre elles et avec la réalité, pour le lancement de l'offre CE2O. L'analyse parle tout d'abord de "l'absence d'offres de gros jusqu'en octobre 2005" alors que cette offre a bien été commercialisée en mai 2005 pour la version 1. Puis, dans le même chapitre, l'analyse précise que le lancement de CE2O a eu lieu en mai 2005...

Après avoir expliqué que, pour répondre de façon plus adaptée aux besoins des concurrents, (car le haut débit CE2O ne s'avère finalement pas si indispensable aux concurrents pour les aider à joindre leur clientèle Entreprises), France Télécom devrait désormais envisager de leur proposer des offres GigaEthernet, l'analyse prétend, encore une fois sans la moindre justification concrète apportée à l'assertion, que "cela induira des délais encore plus longs".

Le document d'analyse semble préférer de nouveau la mise en cause gratuite, déjà manifestée dans l'analyse du marché pertinent de détail, à la rigueur de l'examen des dysfonctionnements de marché, afin de justifier la régulation sectorielle.

L'obligation de proposer des offres de gros pour des débits supérieurs à 100 Mbit/s apparaît à l'évidence notoirement disproportionnée :

- au regard de la nouveauté et de l'étroitesse du segment concerné ;



- au regard de l'intensité de la concurrence qui règne déjà sur les échanges entre sites de concentration (serveurs, POP...) ;
- au regard de la capacité à investir des acteurs du marché.

Pour les capacités avec interfaces alternatives d'envergure locale, France Télécom rappelle qu'elle propose une offre de génie civil.

Sur l'avantage du précurseur, il est heureux qu'un fournisseur quelconque bénéficie de l'appréciation positive des clients qu'il a bien servi ; n'en doutons pas cependant, si les clients étaient mal servis, l'appréciation jouerait à l'inverse...

Sur l'avantage de gamme :

- l'avantage concurrentiel lié à la couverture du territoire n'est pas démontré au regard des caractéristiques de la cible à servir et des infrastructures et services déjà disponibles ;
- l'avantage concurrentiel lié aux remises aux volumes sur les liaisons louées tel que décrit par l'analyse est tellement considérable qu'il n'a pas empêché une baisse de 40% du parc de liaisons louées jusqu'à 2 Mbit/s de France Télécom entre 2001 et 2004 !
- au vu du nombre de boucles locales optiques déployées par les concurrents dans le temps même où était lancé le service SMHD, la mutualisation sur un seul contrat de raccordement de sites sur une boucle métropolitaine fédératrice réalisé par cette offre ne semble pas avoir beaucoup gelé la concurrence...

CONCLUSION SUR L'INFLUENCE SIGNIFICATIVE SUR LE MARCHÉ DE DÉTAIL

- *Le déploiement des opérateurs concurrents sur le marché analysé, ainsi que la dynamique de leurs investissements, sont complètement sous-estimés sur la base de données obsolètes et faussent l'appréciation d'une situation concurrentielle en évolution très rapide sur l'optique ;*
- *L'impact déjà très réel des DSP est complètement ignoré ;*
- *Les barrières à l'entrée sont évaluées à l'aune des opérateurs desservant le marché résidentiel, ce qui est non pertinent ;*
- *La décroissance du périmètre de marché témoigne d'effets de substitution non pris en compte dans l'analyse : en particulier, la substitution bien engagée et inéluctable des services xDSL à la plus grande partie des services de capacité jusqu'à 8Mbps n'est pas prise en compte ;*
- *L'analyse tarifaire ne décrit pas fidèlement les évolutions connues et oublie le contexte qui les contraint ;*
- *L'analyse des avantages concurrentiels ignore les spécificités du marché des entreprises ainsi que celles du marché des services de capacités ; elle ignore également la palette réelle des modes d'intervention accessibles aux concurrents. Les conclusions relatives à la persistance de barrières à l'entrée s'appuient sur la simple transposition des constats effectués sur le marché des lignes principales, et ne sont absolument pas pertinentes ;*
- *France Télécom conteste fondamentalement l'obligation de proposer des offres de gros sur le segment optique, pour les débits égaux ou supérieurs à 10 Mbit/s. D'une part, s'agissant d'un domaine d'investissement complètement nouveau, le jeu est désormais égal entre les différents intervenants sur le marché. D'autre part, le déploiement des concurrents leur permet déjà d'atteindre l'essentiel des cibles entreprises visées.*

Les conditions concrètes par lesquelles s'exerce l'influence significative de France Télécom ne sont pas décrites de façon objective et l'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective est infirmée par les faits. France Télécom ne peut donc partager le diagnostic porté relativement à son influence significative.



Sur l'influence significative de France Télécom sur les marchés de gros du segment terminal

Outre les sites des clients finals, l'Analyse indique que sont à raccorder les sites capillaires de réseau d'opérateurs fixes et mobiles. Elle oublie dans le périmètre d'analyse l'écrasante desserte des sites capillaires mobiles par l'autoproduction des faisceaux hertziens.

L'Analyse indique que France Télécom envisagerait de raccorder en VDSL 120 000 entreprises dans 2000 ZAE. France Télécom ne peut qu'être profondément surprise par cette assertion dans la mesure où ce déploiement de VDSL n'a jamais été évoqué !

L'Analyse cite l'offre de détail TDSL pour servir le marché de gros : il s'agit en fait de l'offre DSLE.

Elle indique que France Télécom a également développé deux offres spécifiques pour les opérateurs sur le segment terminal : l'offre AIRCOM, qui, comme il a déjà été indiqué n'a pas encore vu le jour, quand à l'autre offre, France Télécom ignore ce dont il s'agit.

L'Analyse estime que les opérateurs entrants couvrent une faible fraction de la demande actuelle et potentielle par leurs raccordements en propre. Compte tenu de la progression continue du déploiement de ces opérateurs et de la concentration des sites entreprises, cette affirmation n'est pas démontrée.

De plus, l'analyse oublie à nouveau de mentionner l'apport des DSP constituées pour accroître la zone de rentabilité des services haut débit. Ces DSP déploient de la fibre optique sur l'ensemble des NRA de la zone qu'elles couvrent et les concessionnaires y deviennent de ce fait le principal fournisseur en gros de fibre optique et de services haut débit sur optique et sur cuivre en s'appuyant sur le dégroupage, à destination des opérateurs insuffisamment déployés.

S'agissant des BTS des réseaux mobiles, rappelons que l'autoproduction de FH représente plus de 65% des sites capillaires des opérateurs mobiles. Il convient de rappeler que le réseau dorsal peut aussi être réalisé en faisceaux hertziens.

Comme dans le cas du marché total, les données relatives à l'évolution du marché de gros, font apparaître entre 2001 et 2004 une baisse de 38% en valeur et 13% en parc.

On ne peut donc à nouveau que s'interroger sur les substitutions non identifiées dans l'analyse qui conduisent à une telle évolution.

Le calcul de la part de marché de France Télécom sur le marché de gros du segment terminal semble dater de 2003

Concernant la part de marché de France Télécom sur l'ensemble du marché de gros du segment terminal, les données fournies semblent refléter assez fidèlement les résultats de l'enquête conduite par l'Arcep en 2003, mais elles ne disent rien sur la part de marché en 2005.

Sur le raccordement des sites en optique, il est cependant possible de conduire le raisonnement suivant. Parmi les 6216 sites raccordés en fibre optique en 2003, dont nous avons donné plus haut la répartition par opérateur, on peut supposer que 70% sont raccordés en propre par les opérateurs, et 30% en recourant au marché de gros, qui représente alors 1865 liens. Les liens optiques fournis en 2004 sur le marché de gros du segment terminal par France Télécom s'élèvent à 296, ce qui laisse donc, sur ce segment, une part de marché de 16% à France Télécom. Si seulement 50% des liens



étaient réalisés en autoproduction, la part de marché de France Télécom tomberait alors à 9,5% sur ce segment des raccordements de sites en optique.

Sur les avantages concurrentiels de France Télécom sur les deux marchés du segment terminal

France Télécom s'insurge de la façon la plus vigoureuse contre l'affirmation selon laquelle la réduction des barrières à l'entrée grâce au dégroupage total restera circonscrite aux grandes agglomérations. Avec 1500 NRA dégroupés au 1er semestre 2006, une croissance du dégroupage stimulée par l'augmentation continue du nombre des DSP, une large gamme d'offres de gros disponible pour les opérateurs, une telle affirmation est insoutenable.

De plus, la représentation géographique de couverture tentée par le document d'analyse n'est pas significative pour le marché Entreprises : sur ce marché, ce n'est pas en termes de couverture géographique qu'il faut conduire l'analyse, mais en termes de pourcentage d'entreprises desservies.

L'analyse ne peut affirmer que le déploiement de boucles de collecte intra-agglomérations et de boucles métropolitaines représente une barrière à l'entrée structurelle sans se livrer à un recensement actualisé et exhaustif des boucles existantes et sans avoir estimé de façon précise la part des sites entreprises qu'elles permettent de raccorder. La croissance évoquée des sites de Neuf Cegetel et Completel notamment vient complètement contredire l'affirmation selon laquelle les déploiements de nouvelles boucles métropolitaines optiques d'opérateurs entrants raccordant des sites entreprises se sont arrêtés en France.

Quant aux avantages du précurseur sur le marché de gros du segment terminal

De nombreux faits soulignent la diminution des barrières à l'entrée sur ce marché :

- la décroissance du parc
- le fait que la plupart des grands opérateurs ont lancé des consultations ou appels d'offres pour la migration de leur parc de liaisons louées ;
- le fait que la durée des contrats a diminué à la demande même des opérateurs, désormais réticents à s'engager sur des périodes plus longues.

L'analyse indique que "la souscription à des offres de référence suppose des volumes de commandes importants sur un brasseur pour couvrir les coûts fixes d'achat de prestations connexes entre son POP et le brasseur France Télécom". Or, les coûts fixes de LA sont mutualisables avec d'autres offres. En outre, s'agissant des opérateurs déjà présents au titre du dégroupage ou de l'interconnexion, aucun coût de raccordement supplémentaire n'est encouru. Or tous les opérateurs susceptibles d'intervenir aujourd'hui sur le marché du segment terminal utilisent le dégroupage ou l'interconnexion.

CONCLUSION SUR L'INFLUENCE SIGNIFICATIVE DE FRANCE TÉLÉCOM SUR LE MARCHÉ DE GROS DU SEGMENT TERMINAL

- L'analyse retient deux sous-segments du marché de gros du segment terminal : celui de la desserte des clients finals et celui du raccordement des sites capillaires des opérateurs mobiles. Compte-tenu de la concurrence écrasante de l'autoproduction des faisceaux hertziens sur ce second marché, la viabilité d'une offre de gros sur les liaisons louées 2 Mbit/s non structurées ne



peut y être assurée. Ce second sous-segment ne saurait donc être retenu dans le périmètre du marché pertinent.

- Comme sur le segment de détail, le marché de gros du segment terminal baisse en valeur et en volume selon les données de l'analyse : cela témoigne de l'évasion vers des solutions alternatives non comprises dans l'analyse de marché, tels que les faisceaux hertziens et les services xDSL.
- L'existence de barrières à l'entrée sur les accès cuivre est démentie par le développement du dégroupage et le succès des offres de gros xDSL, sachant qu'il faut raisonner en tenant compte de la concentration des sites à servir dans les agglomérations.
- L'analyse prétend que les barrières à l'entrée pour le raccordement en optique des sites entreprises sont élevées et le resteront durant la période d'analyse, alors que la part de marché de France Télécom sur le marché de gros du raccordement optique des sites entreprises est très faible.

France Télécom ne peut souscrire à l'analyse faite sur la persistance des barrières à l'entrée et l'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective, elle estime en conséquence non démontrée son influence significative sur le marché de gros du segment terminal.

Sur l'influence significative de France Télécom sur les marchés du circuit interurbain intra-territorial

Rappelons tout d'abord que l'offre VPN HD commercialisée par France Télécom sur le segment interurbain intra-territorial en métropole concerne 22 agglomérations en Province soit 44 nœuds et 4 nœuds à Paris soit au total 48 nœuds.

L'estimation de la part de marché de France Télécom sur le circuit interurbain intra-territorial est double de ce qu'elle est réellement !

En année pleine, en 2004, la demande de liens « backbone » reçue par France Télécom représentait de l'ordre de 10 à 15% de la demande globale. Sur 2005 la tendance est autour de 10%.

Sur le marché de gros du circuit interurbain, plusieurs sociétés (Voies Navigables de France, Sociétés d'Autoroutes...) fournissent des capacités de type « fibre noire » permettant aux opérateurs de construire des réseaux dorsaux haut débit entre leurs PoP situés en France. La concurrence est diversifiée et intense.

En 2004, sur la base des évaluations du nombre de POP des opérateurs tiers fixes, France Télécom estime le marché total à 983 liens. Les liens backbone des opérateurs mobiles tiers sont évalués à 315. Enfin, les liens POP-NRA représentent 1291 liaisons.

Au total, le marché backbone peut être estimé à 2589 liens. France Télécom au travers de ses offres (VPN HD, TFX, etc....) représente 926 liens soit une part de marché de 36% !

Sans se livrer à la moindre analyse des infrastructures interurbaines effectivement disponibles sur le territoire français, l'analyse ose encore prétendre que l'infrastructure interurbaine est difficile à dupliquer.

Nous renvoyons à nouveau aux cartes Ortel 2003 pour une idée minimale du déploiement des infrastructures concurrentes.



Le réseau dorsal de FT est présenté ici comme reliant 500 nœuds, en réalité il s'agit de 300 nœuds de transmission.

France Télécom invite les rédacteurs de l'analyse de l'Autorité, s'ils veulent bien s'intéresser aux faits concrets, à se rendre sur le site web de NeufCegetel pour prendre connaissance de la carte de son réseau et du détail de sa couverture à travers le dégroupage et les DSP : la première image donne une représentation de la couverture globale ; dès que l'on clique sur une ville on découvre la densité du réseau interurbain en réalité couvert par NeufCegetel.

http://www.neuf.com/Operateurs/fr/nous_faire_confiance/reseau.html

Non seulement ce réseau est déjà extrêmement dense mais sa dynamique de progression est forte, notamment via les DSP. Déclarer en conséquence, qu'en raison de la fusion entre 9Telecom et Cegetel, fusion dont les synergies ne se matérialiseront pas avant 2007, la situation concurrentielle n'évoluera pas dans les trois années à venir, est inadmissible.

De plus, NeufCegetel est présent sur toutes les agglomérations et non sur les principales seulement, comme on le voit bien sur la carte web dont nous avons ci-dessus fourni les coordonnées.^v

Avec une part de marché de 36% sur le segment interurbain intra-territorial, il est inconcevable d'affirmer que France Télécom dispose d'une influence significative, notamment pour les liaisons supérieures à 10Mbit/s. Ceci est absolument démenti par les données réelles qu'une fois encore le document d'analyse ne s'est pas donné la peine de collecter. Une erreur du simple au double sur la part de marché traduit la grossièreté de l'investigation conduite pour cette analyse de marché.

Sur l'influence significative de France Télécom sur les marchés du circuit interurbain inter-territorial

Comme déjà indiqué, l'ECFS ne relie pas directement la Guadeloupe et la Martinique à la métropole ; il faut compléter l'ECFS par d'autres câbles pour rejoindre la plaque US puis emprunter une route transatlantique pour rejoindre la Métropole.

Entre métropole et Martinique, il n'est pas nécessaire d'utiliser ECFS, mais AMERICAS II seul ne permet pas de transporter le trafic jusqu'en métropole (il manque les câbles transatlantiques et le transit sur la plaque US).

On peut toutefois rejoindre la plaque US au départ de la Martinique avec ECFS, sans utiliser AMERICAS II, mais via d'autres câbles comme Taino Caraïbes et Emergia.

Pour la Guadeloupe, ECFS ne permet pas de rejoindre directement la plaque US, il faut prolonger le routage via AMERICAS II ou d'autres câbles sur la route Nord.

Pour la Guyane, l'AMERICAS II permet simplement de rejoindre la plaque US.

Dans les trois cas, entre les États-Unis et la métropole, il faut emprunter un câble transatlantique.

Il convient de noter que si le consortium dont France Télécom est membre, possède pour l'entrée dans les stations d'atterrissage et sur les compléments terrestres en Guyane, un monopole de fait, il ne s'agit pas d'un monopole structurel : tout opérateur en faisant la demande peut y accéder.

S'agissant des tarifs, rappelons que la partie sous-marine d'une liaison DOM-métropole représente la plus grande partie du coût de cette liaison. La partie réseau arrière est d'une importance bien moindre.

Entre la plaque US et la métropole, le marché très concurrentiel de la route atlantique, permet d'obtenir des prix de location de capacité très bas, accessibles à tous les opérateurs tiers.



Il est inexact de dire que les tarifs des capacités entre la métropole et les DOM sont restés relativement stables. En effet, les tarifs Transfix DOM ont baissé significativement depuis 2002 :

- tarifs 2002 : LL DOM 2Mbps à 41 200€/mois
- à partir du 01/04/2003 : LL DOM 2Mbps à 33 758€/mois (-18%)
- à partir du 01/09/2004 : LL DOM 2Mb à 12 500€/mois (-63%)

Le tarif de 16 800 €/Mbit/s/mois mentionné dans le document pour la liaison entre la métropole et la Réunion correspond au tarif Transfix DOM 2003 (soit -18% par rapport au tarif 2002) : il faut bien sûr préciser qu'il s'agit d'une offre de bout en bout de site client à site client.

Il est erroné également d'écrire que le câble SAFE réunit la métropole à la Réunion : SAFE réunit la Réunion à l'Inde vers Sea-Mee-Wee 3 ou à l'Afrique du Sud vers SAT3/WASC. Cependant SAFE et SAT3/WASC ne constituent qu'un seul consortium SAT3-WASC-SAFE. Par ailleurs, SAT3/WASC n'arrive pas jusqu'en métropole, il doit être prolongé du Portugal jusqu'en France.

Sur l'intégration verticale, l'analyse estime que France Télécom est le seul acteur présent sur toute la chaîne géographique : les opérateurs membres des consortiums sur les câbles sous-marins seraient tous des opérateurs internationaux peu, voire pas actifs sur le territoire national et exerceraient donc une faible concurrence vis-à-vis de France Télécom sur ce types de routes.

Rappelons cependant qu'il existe des opérateurs internationaux sur le marché français : C&W, Sprint qui sont à même de proposer des offres de bout en bout.

Sur l'offre de gros de liaison louée de transport, aucun opérateur ne l'utiliserait encore du fait de contentieux sur l'absence de sécurisation et de normes de qualité de service jugées nécessaires par les opérateurs : cette déclaration ignore qu'un opérateur est client, à fin 2005, de deux LLT à 45Mbit/s entre métropole et Réunion avec délai de rétablissement maximum et IMS sur les parties terrestres et option de rétablissement sur la partie sous-marine. et était client d'une LLT 45 Mbit/s mi 2004.

CONCLUSION SUR L'INFLUENCE SIGNIFICATIVE EXERCÉE PAR FRANCE TÉLÉCOM

La nature des obstacles au développement de la concurrence a été appréhendée tout au long de l'analyse indépendamment de l'analyse des spécificités du marché des services de capacités étudié : ignorance de la concentration (*cf. annexe confidentielle*) des extrémités de liaisons louées sur les NRA dégroupés, ignorance de la segmentation des sites entreprises selon les usages et les débits, ainsi que de la concentration différenciée de ces entreprises selon les segments. L'analyse des possibilités réelles d'atteinte des sites par les opérateurs alternatifs grâce à l'association des offres de gros d'ores et déjà disponibles et de leurs infrastructures ou de celles déployées via les DSP, n'a pas été faite.

France Télécom estime que l'application de critères théoriques généraux de barrières à l'entrée relatifs à un marché de l'accès en général, ne saurait tenir lieu d'analyse de marché. La nature des obstacles à la concurrence doit être définie en tenant compte des caractéristiques propres au marché analysé, la réalité de l'intensité concurrentielle ainsi que son développement devant être documentés de façon rigoureuse.

Or, l'analyse du déploiement des concurrents n'a pas été actualisée, tandis que leur dynamique d'investissements et le rôle majeur des DSP pour soutenir ces déploiements ont été complètement ignorés. Quant à l'arrivée dans le paysage des licences WIMAX, elle n'a même pas été mentionnée. L'analyse concurrentielle est ainsi défailante dans sa photographie aussi bien que dans l'analyse des facteurs qui supportent sa dynamique : l'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective, martelée tout au long du document, relève ainsi du postulat mais ne résiste pas à l'examen des faits.

Le maintien de barrières à l'entrée structurelles n'a été argumenté qu'en référence aux caractéristiques du marché de l'accès en général, ce qui n'est pas représentatif du marché étudié. La puissance significative de France Télécom sur le marché de détail n'a pas été légitimée, à l'exception



de la mention d'une part de marché de détail estimée à plus de 18 % de ce qu'elle est réellement ! Les parts de marché sur le marché de gros du segment terminal sont très mal appréhendées sur la partie optique.

C'est cependant sur le marché de gros du segment interurbain intra-territorial, que l'impact de la faiblesse globale de la méthodologie d'analyse est le plus fort. L'erreur d'appréciation de la part de marché de France Télécom, qui s'établit maintenant à 36%, est telle qu'elle achève de discréditer toute l'approche, tant elle est aveugle aux développements affectant effectivement le marché.

Quant aux pratiques d'éviction, elles n'ont aucunement été démontrées ; l'utilisation extrêmement discutable de l'unique exemple d'Ethernet Link, pour lequel l'Autorité a imposé la répliquabilité des accès optiques supérieurs à 20 Mbit/s (soit sur un segment où les concurrents sont aussi à même d'investir que France Télécom) ne suffisant en aucune façon à témoigner de la mise en place d'une stratégie d'éviction. L'absence de signature de contrat CE2O sept mois après le lancement de l'offre témoigne des doutes que l'on peut avoir sur la pertinence de l'analyse qui a conduit à imposer cette obligation à France Telecom. L'exemple également mentionné des offres sur mesure est théoriquement faible : comme déjà indiqué, France Télécom dispose du droit de différencier ses tarifs en fonction des spécificités technique et commerciales et des variations de coûts. Elle dispose également du droit de servir la demande résiduelle qui lui est adressée dans les zones en concurrence. De même, rien n'empêche les concurrents d'investir dans les zones où ils estiment pouvoir être plus efficaces que France Telecom.

En conséquence, l'influence significative de France Télécom sur les marchés analysés ne peut être considérée comme démontrée.

3- LES OBLIGATIONS SUR LES MARCHES PERTINENTS

Sur la faiblesse de l'analyse et le caractère non légitimé des obligations qui en découlent

La définition des obligations imposées à l'opérateur puissant au titre des remèdes aux dysfonctionnements du marché de détail constitue le terme du processus d'analyse de marché. Ces obligations sont fondées sur la nature des problèmes constatés, et doivent être proportionnées et justifiées au regard des objectifs à atteindre.

L'imposition d'obligations suppose d'une part qu'ait été prouvée l'influence significative de l'opérateur auquel ces obligations s'imposent, et d'autre part qu'aient été identifiés les obstacles auxquels il s'agit de remédier, notamment quant aux critères de persistance de barrières à l'entrée élevées, d'absence d'évolution de la situation concurrentielle, et d'insuffisance du droit de la concurrence pour pallier aux obstacles identifiés.

Rappelons tout d'abord que l'influence significative de France Télécom sur les marchés analysés reste à démontrer et la nature des obstacles rencontrés à définir, dans le contexte des marchés étudiés, et non sur la base de concepts théoriques généraux réutilisables quelques soient les spécificités des marchés analysés.

France Télécom estime de plus que le document d'analyse aurait pu interroger le bien-fondé du maintien du périmètre relatif à l'"ensemble minimal des liaisons louées". La place donnée par la Commission européenne d'une part et la Directive Service Universel d'autre part dans la réglementation du marché de détail, à l'ensemble minimal des liaisons louées, devrait être reconsidérée au vu des évolutions de marché constatées (baisse de 41% en 3 ans du parc, qui devrait se prolonger avec le poids croissant des services xDSL en substitution de ce marché).



L'analyse aurait pu adopter une position plus prospective à cet égard. Elle plaide en effet pour une baisse des prix sur ce marché : cette baisse advient de fait par l'introduction des services xDSL moins coûteux à produire, tandis que le coût de maintenance d'un parc en obsolescence va nécessairement continuer à croître.

Au-delà, il est jugé légitime d'imposer par principe à France Télécom des obligations ayant deux objectifs principaux :

- "assurer une répliquabilité raisonnable des offres de détail de France Télécom à travers la mise en place de "briques de base" au profit des opérateurs alternatifs". Les obstacles rencontrés pour obtenir cette répliquabilité ne sont pas décrits, seuls sont cités les "goulots d'étranglement du transport interurbain" qui n'ont été documentés nulle part dans l'analyse. Cet objectif est par ailleurs inapproprié lorsque les acheteurs disposent d'un contre-pouvoir lié à leur capacité d'auto-produire les services dont ils ont besoin, et qui interdit à France Télécom l'exercice d'un pouvoir de marché.
- "ne pas désinciter les opérateurs à investir dans le déploiement de boucles locales optiques". La réalisation de cet objectif conduit à ne pas imposer une obligation de reflet des coûts pour les tarifs des offres de gros sur la boucle locale optique.

Ainsi que France Télécom l'a à maintes fois évoqué dans sa réponse, il apparaît indispensable de segmenter les sites selon les usages, les débits et la situation concurrentielle.

Sur le cuivre, les offres de gros de dégroupage et d'accès et collecte haut débit permettent de répondre aux besoins de compléments de déploiement des opérateurs tiers.

Sur l'optique, la concentration des cibles d'une part, l'état de développement des infrastructures tierces d'autre part, rendent complètement disproportionnées l'imposition d'obligations d'offres de gros.

France Télécom est active sur le marché à destination des opérateurs, notamment afin d'optimiser sa fonction de coûts en améliorant le taux de remplissage de ses réseaux. Cependant, la nécessité d'en faire une obligation réglementaire n'a pas trouvé de justification légitime et se trouve donc disproportionnée.

Sur le rappel des offres existantes

L'analyse cite à nouveau l'offre "AIRCOM" pour le raccordement des sites capillaires des opérateurs mobiles : cette offre n'existe pas sur le marché à ce jour.

Sur les obligations de fournir les prestations d'accès et d'interconnexion actuellement fournies.

Encore une fois, les problèmes rencontrés pour assurer la répliquabilité des offres de détail de capacités de France Télécom ne sont pas renseignés. L'inclusion des services SAN est totalement illégitime compte tenu de la part de marché très minoritaire de France Télécom sur ce segment.

De même, la nécessité de préserver la concurrence entre opérateurs n'a pas été éclairée. L'inclusion dans les « briques de base » des offres faites aux opérateurs pour leurs besoins de constitution de réseau dorsal exige une légitimation par les obstacles rencontrés qui n'existe à aucun moment dans le document et risque d'induire des contraintes artificielles et pénalisantes pour l'efficacité d'ensemble des solutions apportées au marché.



Sur la nécessité de fournir l'offre LPT

Sans doute conviendrait-il de s'interroger sur la part du marché des services de capacités qu'auront les LPT de débit inférieur à 8 Mbit/s, dans le contexte actuel du « raz-de-marée » des services xDSL.

Le document d'analyse semble ignorer en outre que les LPT haut débit existent déjà : il est probable cependant que le 45 Mbit/s sur SDH se substituera au 34 Mbit/s. Il convient également de préciser que France Télécom propose des débits et des interfaces et non des VC. L'encapsulation de VC 12 dans des VC 4 étant à la charge des opérateurs.

Si cette offre de gros de LPT haut débit existe bien, et France Télécom n'a aucune intention d'y mettre fin, il n'apparaît absolument pas légitime de l'intégrer dans l'offre de référence. Sur l'optique, France Télécom ne bénéficie pas d'aucun avantage particulier et, avec le soutien des DSP et de nouvelles technologies telles WIMAX, l'intensité concurrentielle se développe rapidement. La légitimité de l'intervention sectorielle n'est donc pas établie.

La **double adduction** ne saurait en aucun cas être introduite dans le périmètre de marché des services de capacités : il s'agit d'une prestation d'infrastructure pure non couverte par ce marché.

Sur l'absence de nécessité d'une nouvelle offre de services de capacités avec interfaces alternatives pour les débits inférieurs à 10 Mbit/s

L'offre de référence DSLE, mais aussi l'offre de dégroupage que l'analyse semble décidément systématiquement oublier (ne souhaite-t-elle pas inciter à l'investissement des opérateurs tiers ?) couvrent en effet parfaitement les besoins des opérateurs jusqu'à 10 Mbit/s.

Sur la nécessité de fournir l'offre de services de capacités à des débits supérieurs à 10 Mbit/s CE2O ainsi que d'autres offres.

Tout d'abord, il convient de rappeler que CE2O est un service de capacités avec interfaces Ethernet et ATM vendu par France Télécom. Le réseau support est transparent à l'offre de services et n'a pas à y figurer.

Cette offre, décidée par l'Autorité, et ouverte à sa demande depuis mai 2005, n'a toujours aucun client opérateur début 2006 !

France Télécom estime non fondée l'obligation de fournir une offre de gros régulée sur support optique. Elle récuse avec encore plus de force l'obligation d'inclure dans le domaine régulé des offres de gros aux débits supérieurs au Gigabit par seconde. L'analyse de marché n'en a démontré la nécessité en aucune façon. Quant aux offres d'envergure locale, l'offre de location de génie civil constitue la réponse appropriée. Comme déjà expliqué, les services SAN n'ont pas à figurer dans le périmètre. Enfin, VPN HD étant une offre opérateurs, demander sa répliquabilité par CE2O n'a aucun sens.



Sur la nécessité de fournir l'offre LLT à la Réunion et les liens de "compléments terrestres" dans tous les département d'outre-mer.

France Télécom continuera bien sûr à fournir :

- les LLT à la Réunion ;
- les liens de compléments terrestres dans tous les DOMs.

Sur l'obligation de proposer une offre de colocalisation adaptée sur les sites brasseurs et une offre de LA avec un débit 34 Mbit/s

Bien que du point de vue de France Télécom, les offres optiques n'aient pas à entrer dans le champ de la régulation, France Télécom n'est pas hostile au développement de son marché opérateurs aux meilleures conditions économiques. Il n'est pas démontré que la granularité de 34 Mbit/s soit la meilleure au regard des coûts. La LA de 45 Mbit/s peut par exemple être préférable.

Sur les engagements de qualité de service

Ces engagements sont prévus ou en discussion sur les offres de gros de dégroupage et d'accès et collecte xDSL. Sur support optique, ils font partie de la relation commerciale que France Télécom entretient avec les opérateurs pour développer le marché. Ils obéissent donc au droit concurrentiel qui suppose évidemment la non discrimination entre des clients présentant des conditions équivalentes.

Ils n'ont en aucun cas à entrer dans le champ de la régulation.

Sur les obligations de non discrimination

France Télécom considère l'obligation d'introduire sur le marché de gros, un mois avant leur introduction sur le marché de détail, les évolutions prévues au niveau du détail, lourdement disproportionnée pour les offres sur support optique : sur ce segment en effet, le stimulant au développement d'offres nouvelles doit être la concurrence elle-même, alors que les mesures préconisées auraient pour effet de stériliser cette concurrence en offrant toutes les innovations de France Télécom à des compétiteurs de ce fait découragés d'investir.

Pour une offre comme Aircom, il est évident que les spécificités techniques ou économiques qui pourraient être définies afin de servir les sites capillaires des opérateurs mobiles et de faire face à la compétition avec l'auto-production des faisceaux hertziens ne sauraient en aucun cas être étendues aux autres services de capacités et a fortiori à une quelconque offre de référence!

Sur le contrôle de la répliquabilité

L'analyse entend imposer en priorité une régulation sur les marchés de gros en s'assurant de la répliquabilité des offres de détail : si cet objectif est déjà obtenu pour les offres sur support cuivre, à travers les offres de dégroupage et d'accès et collecte haut débit, l'intervention de la régulation sectorielle sous quelque forme que ce soit apparaît, illégitime et disproportionnée pour les offres sur support optique.

L'analyse entend supprimer l'obligation d'homologation préalable des tarifs de France Télécom sur le marché de détail des services de capacité et lui substituer une transmission



pour information des offres génériques de détail, deux mois au préalable pour une spécification technique importante, et une semaine pour les autres évolutions, afin de vérifier que les opérateurs alternatifs disposent des éléments nécessaires sur les marchés de gros leur permettant de répliquer les offres de détail de France Télécom.

Cette exigence n'existe pas sur le marché des services xDSL avec lequel l'essentiel du marché des services de capacité devient désormais substituable. Elle n'a pas à exister pour les offres sur support optique dont les spécificités légitiment l'exclusion du champ de la régulation.

Sur les obligations de transparence, de communication d'informations aux acteurs, de qualité de service

Ces obligations font partie des obligations afférentes aux offres de dégroupage et d'accès et collecte xDSL. Sur l'optique, elles s'intègrent dans le cadre des relations contractuelles normales définies par le droit commercial et le droit de la concurrence.

Sur la publication d'une offre de référence

France Télécom rappelle son diagnostic quant à la faiblesse et au caractère gravement contestable de l'analyse conduite pour justifier son "influence significative". France Télécom insiste à nouveau en conséquence sur le caractère illégitime et disproportionné de la régulation voulue sur le segment optique.

France Télécom conteste à cet égard l'inclusion dans le périmètre de l'offre de référence :

- des LPT haut débit de 34 Mbit/s, 50 Mbit/s et 155 Mbit/s (à noter que les LPT 50 Mbit/s n'existent pas sur le marché...) et des LA de 34 et 155 Mbit/s (à noter que seules existent les LA 2 Mbit/s ou n fois 155 Mbit/s), relevant donc d'un support optique :
- de l'offre CE2O, et a fortiori, des extensions envisagées sur l'optique.

France Télécom remarque que le cumul de l'obligation de mettre sur le marché les offres de gros un mois avant les offres de détail, avec celle de laisser un préavis de 3 mois minimum pour l'évolution tarifaire de l'offre de référence, voire jusqu'à un an si des évolutions techniques sont de nature à modifier les installations des opérateurs, conduit à une complète stérilisation du marché.

Sur le contrôle des tarifs

L'analyse reconnaît pour la première fois (en page 119 de son document...!), "le développement par les opérateurs alternatifs de leurs propres infrastructures." France Télécom s'en réjouit d'autant plus que, lors de la définition des tarifs pour l'offre CE2O, l'Autorité a refusé de prendre en compte le déploiement des infrastructures concurrentes dans son test de squeeze avec l'offre de détail !

France Télécom se réjouit qu'il ne soit envisagé de lui imposer, sur les offres du segment terminal de débit supérieur à 10 Mbit/s "ni obligation de reflet des coûts ni obligation de pratiquer des prix excessifs" : France Télécom est très consciente de l'importance que l'analyse attache au développement de la concurrence et aurait regretté que les prix déjà élevés qui lui sont imposés dans le contexte de la préoccupation de non éviction se transforment en "prix excessifs".



Sur le circuit interurbain intra-territorial

France Télécom dénonce encore une fois de la façon la plus vigoureuse l'absence notoire d'analyse effectuée sur ce sujet au point d'ignorer l'effondrement de sa part de marché.

Sur les obligations comptables.

L'influence significative de France Télécom n'ayant pas été démontrée sur les offres sur support optique, les obligations comptables ne peuvent s'appliquer à ces offres.

Sur les obligations sur le marché de détail

France Télécom a formulé son analyse selon laquelle devrait être remis en cause le statut de "l'ensemble minimal" dont le maintien entraînerait des obligations décorrélées des réalités de marché. L'affirmation relative au déploiement très limité des MAN concurrents et à la capacité de France Télécom de pratiquer des remises pouvant aller jusqu'à 80 % est encore une fois scandaleuse tant elle s'affranchit de l'analyse des conditions réelles de la concurrence et de la peine d'effectuer le constat d'une part de marché inférieure à 50% pour France Télécom dans les zones les plus fortement concurrencées, zones qui, sur le marché entreprises, représentent la majeure partie du marché vu la concentration des sites ! Dans ces conditions, la capacité supposée de France Télécom à pratiquer des prix conduisant à un effet de ciseau tarifaire sur le marché de détail ou à adopter des pratiques discriminatoires relèvent à nouveau du parti pris idéologique, comme en relève la déclaration relative à l'absence d'évolution vers une concurrence effective ou encore à la non baisse des prix depuis l'arrivée de la concurrence.

France Télécom a indiqué que l'application de critères théoriques généraux de barrières à l'entrée relatifs à un marché de l'accès en général, ne pouvait tenir lieu d'analyse pertinente pour le marché des services de capacités. La nature des obstacles à la concurrence doit être définie en tenant compte des caractéristiques propres au marché analysé, ce qui n'a été fait à aucun moment, de sorte que les obstacles évoqués tombent un par un lorsqu'ils sont soumis à la critique des faits. L'utilisation répétée de l'exemple si contestable d'Ethernet Link dans l'argumentaire est au reste emblématique de la pauvreté des éléments de preuve que l'analyse a été en mesure de collecter.

Quant aux différentiations tarifaires, comme déjà indiqué, elles reposent bien évidemment sur des spécificités techniques, commerciales ou sur des écarts de coûts.

France Télécom prend note que l'analyse estime désormais plus efficace d'exercer sur les tarifs de détail un contrôle *a posteriori* sous la forme d'enquêtes administratives pouvant déboucher le cas échéant sur des procédures de sanction. Cette forme d'intervention s'ajouterait donc à celles relatives à l'obligation d'offres de gros pour les offres sur support cuivre.



ⁱ L

ⁱⁱ N

ⁱⁱⁱ L

^{iv} N

^v N