

**Réponse de Completel à la  
consultation publique relative à l'analyse des marchés de gros du haut débit.**

Completel premier opérateur alternatif de réseaux métropolitains en fibre optique, adressant en direct le marché des entreprises et en indirect le marché résidentiel, tient à rappeler d'une part l'importance de la chaîne de valeur des offres de gros et d'autre part le respect des investissements notamment dans les infrastructures. En effet, la bonne complémentarité de ces dispositions crée les conditions de développement d'une concurrence par les infrastructures, cette concurrence par les infrastructures étant la meilleure garante de la concurrence.

La mise en place et la maintenance de cette chaîne de valeur permet à des opérateurs alternatifs tels que Completel de fournir des offres de détail concurrentes de l'opérateur historique, et avec l'augmentation des volumes et de la capillarité, de la présence de l'opérateur alternatif de créer les conditions de déploiement d'une infrastructure concurrente et alternative à l'opérateur historique.

A titre d'illustration, rappelons que Completel a commencé par revendre des offres de gros de France Télécom pour faire des offres de détail à destination des entreprises. A partir d'un certain volume de clients, Completel a déployé dans dix grandes villes françaises une boucle locale fibre optique, ainsi elle fournit depuis cette époque une partie de ses services sur ses propres infrastructures et l'autre partie au moyen des offres de gros de France Télécom. Depuis 2006, pour adresser en plus des grandes entreprises, les petites et moyennes entreprises et couvrir plus de villes, Completel a investi dans un réseau de dégroupage vers 600 NRA et 110 communes. Aussi, aujourd'hui, Completel fournit ses services à partir de son réseau fibre optique qu'elle continue de déployer, du dégroupage là où elle n'a pas encore de boucle locale optique et sinon des offres de gros de France Télécom.

Cet exemple montre bien que la chaîne de valeur des offres de gros de France Télécom, construite par l'ARCEP de manière progressive sur ces dix dernières années, crée les conditions de déploiement d'une concurrence par les infrastructures.

Maintenant, un mauvais choix de régulation peut détruire cet équilibre et la confiance que Completel et les opérateurs alternatifs ont dans l'avenir et notamment les investissements dans les infrastructures.

Si demain, un opérateur alternatif qui n'a pas fait le choix d'investir dans les infrastructures, peut concurrencer Completel à partir des fourreaux de France Télécom alors il y a une distorsion de concurrence, une destruction de la valeur des investissements de Completel et une perte de confiance dans l'avenir qui interdit à Completel de poursuivre son déploiement d'infrastructure.

Rappelons qu'en 10 ans, Completel a investi plus de 450 millions d'euros dans les infrastructures pour concurrencer France Télécom, sur la base des engagements de l'ARCEP de créer une concurrence par les infrastructures. Cet investissement de Completel dans les infrastructures est d'autant plus important qu'il est à comparer au chiffre d'affaire de Completel qui avant 2006, était inférieur à 200 millions d'euros.

En conséquence de quoi, Completel est opposé à la régulation des fourreaux de France Télécom vers les clients finaux et favorable au maintien des conditions actuelles de la chaîne de valeur sur la boucle locale cuivre.

## ***1.1 Analyse du marché de gros des infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire.***

### **1.1.1 Introduction :**

Attention : la volonté de faire vite un déploiement du très haut débit vers les clients résidentiels, ne doit pas détruire l'équilibre fragile du développement d'une concurrence par les infrastructures de génie civil.

Rappelons nous que le déploiement d'une concurrence par les infrastructures de génie civil, commence par le déploiement d'un backbone national, et de backbone locaux pour raccordement de sites techniques de France Télécom (PRO, CAA, NRA) puis l'extension de ce backbone local en fibre vers des entreprises, la conversion de clients résidentiels à l'Internet et au haut débit sur base de cuivre et enfin la conversion progressive de ces clients résidentiels sur boucle locale de génie civil en fibre optique de l'opérateur alternatif.

Une intervention précipitée sur le rythme de ces investissements, va provoquer un déséquilibre majeur de la chaîne d'investissement et détruire à jamais les chances de déploiement d'une concurrence par les infrastructures de génie civil. En effet, déclarer les fourreaux de France Télécom comme une infrastructure essentielle, ne résout pas le problème de la dépendance des opérateurs alternatifs vis-à-vis de l'infrastructure de France Télécom, mais déplace la dépendance du cuivre vers les fourreaux.

**La véritable concurrence par les infrastructures passe par l'indépendance totale vis à vis de France Télécom surtout en zone dense.**

En plus, la mise à disposition des fourreaux de France Télécom, va détruire les alternatives au génie civil de France Télécom, comme la concurrence par le génie civil allégée ou d'autres solutions qui sont bien plus efficaces. Pourquoi serions nous obligés de faire des télécoms comme il y a 100 ans. Ce point est d'autant plus important que le principe de neutralité technologique est mis en avant par les directives européennes.

Completel ne croit pas dans l'intérêt économique et de marché, d'avancer à marche forcée vers le FTTH résidentiel, pour lequel il n'y a pas de besoin urgent. Le besoin de 100 Mbits de bande passante par client résidentiel n'est pas justifié par la télévision (il existe des alternatives moins coûteuses par exemple la TNT), et ou par l'Internet et les flux vidéo de P2P qui fonctionnent déjà bien avec du DSL.

Rappelons que comme l'ARCEP l'a déjà indiqué dans le cadre des déploiements vers les NRA dans le cadre du dégroupage, la réglementation n'a pas vocation à favoriser les opérateurs qui n'ont pas investi ou a ramener les opérateurs en retard au niveau des premiers. La régulation ne se fait pas en fonction du dernier.

La régulation qui doit améliorer la concurrence au bénéfice du consommateur, ne doit pas détruire la valeur de l'investissement, elle doit le favoriser, c'est pourquoi Completel a investi dans des boucles locales de génie civil et ne comprendrait pas de voir la valeur de son

investissement disparaître au profit d'un concurrent qui n'aurait pas pris le risque de cet investissement.

### **1.1.2 Régulation du génie civil :**

Completel ne partage pas l'analyse de l'ARCEP concernant le génie civil de France Télécom. En effet :

- Les fourreaux de France Télécom ne sont pas une infrastructure essentielle, car s'il n'est pas rentable de déployer du cuivre dans une infrastructure de génie civil, il est parfaitement rentable de déployer de la fibre optique dans une infrastructure de génie civil et cela malgré le coût des investissements en génie civil classique et sous réserve que la réglementation ne change pas. Afin de se convaincre de cela, rappelons que d'une part la fibre optique a de beaux jours devant elle puisque sur une fibre optique il est possible de faire transiter simultanément toute les communications téléphoniques françaises et que les coûts de génie civil sont en forte baisse. Completel en est la preuve.  
Le coût du génie civil est en baisse parce que les technologies de génie civil allégées font d'énormes progrès, que les collectivités locales favorisent l'installation de fourreaux supplémentaires en même temps que des investissements sont réalisés en réfection de voirie, de canalisation d'eau...un des facteurs prépondérant de ce déploiement est le facteur temps que l'ARCEP ne prend pas en compte dans son analyse. Un réseau alternatif à celui de France Télécom ne peut pas se construire en un an.  
La rentabilité de ces investissements en génie civil est aussi améliorée parce que les opérateurs ont maintenant de la visibilité sur leurs clientèles. Alors qu'au commencement de la libéralisation du secteur des télécommunications, seuls les opérateurs raccordant des entreprises pouvaient connaître la rentabilité d'un investissement en fibre puisqu'elles lançaient l'investissement en fonction de la rentabilité d'un marché, maintenant les opérateurs adressant le grand public ont cette connaissance puisqu'ils ont la volonté de convertir une base de clientèle en dégroupage en FTTH. Ainsi Free indique qu'elle commencera par les immeubles dans lesquels elle dispose d'une part de marché de 15% minimum. Cela a aussi été démontré par Erenis qui avant son rachat par NeufCegetel raccordait un immeuble et ensuite vendait des services très haut débit. A partir de revenus visibles l'investissement en génie civil est possible.
- Le marché des fourreaux est de dimension nationale et doit rester de dimension nationale. Il ne doit pas y avoir de découpage local, d'une part parce que les investissements qui ont déjà été faits ne doivent pas être détruits par une libéralisation locale et d'autre part parce que ces premiers investissements ont pour vocation de financer les suivants. De plus, la situation de France Télécom sur les fourreaux est nationale.
- Si l'ARCEP malgré la démonstration de Completel décide de maintenir un marché de l'infrastructure de génie civil, alors l'ARCEP doit absolument maintenir un niveau de tarif suffisamment haut pour ces fourreaux de France Télécom. Sinon cela détruira la possibilité de financer un réseau alternatif, détruira les investissements déjà réalisés par des opérateurs alternatifs et provoquera une distorsion de concurrence. Completel rappelle avec vigueur que si elle a investi c'est parce que l'ARCEP s'est engagée à protéger les opérateurs qui investissent.

### 1.1.3 Régulation de la boucle locale cuivre :

Comptel vient au soutien de l'analyse de l'ARCEP lorsqu'elle démontre qu'il faut imposer à France Télécom le dégroupage de la boucle locale cuivre, sur une dimension nationale. En effet :

- La boucle locale cuivre est une infrastructure essentielle non répliquable. Il n'est pas rentable aujourd'hui pour un opérateur alternatif de déployer une boucle locale cuivre, parce que cette technologie n'a pas suffisamment d'avenir pour permettre le recouvrement de ces investissements, contrairement à la fibre optique. Mais cette technologie de transition est nécessaire pour fournir aujourd'hui et en attendant la fibre optique des services haut débit sur l'ensemble du territoire.
- La dimension de ce marché est nationale et doit rester nationale, puisque d'une part la rentabilité des zones denses permet de financer les zones moins denses et d'autre part parce que la position de France Télécom est homogène sur l'ensemble du territoire national.
- La technologie xDSL n'a pas d'équivalent soit en terme technique soit en terme de couverture géographique. Les autres technologies qui permettent de fournir du haut débit ne le permettent pas avec le même niveau de performance, par exemple le CPL impose un partage de bande passante, le satellite n'a pas de bande de retour ... les zones de couverture de ces technologies sont faibles et sont à construire contrairement au DSL.

En plus, de réguler la paire de cuivre, il est essentiel que soient proposées des prestations connexes parfaitement efficaces dans le sens où ces prestations ne doivent pas détruire l'efficacité de la régulation de la paire de cuivre. Aussi, Comptel soutient l'ARCEP dans les mesures qu'elle propose et souhaite seulement préciser l'importance de certaines dispositions :

- Délai de mise en service de la paire de cuivre : L'expérience montre que France Télécom a amélioré progressivement le respect des délais moyens de production de la paire de cuivre dans le cadre du dégroupage total par écrasement, cependant il existe toujours des très grands retards de production ou « queue de comète » même pour ce type d'accès. Pour ces accès, nous demandons que France Télécom s'engage à apporter une réponse claire et à mettre en œuvre avec l'opérateur dégroupé des solutions rapides de résorption de ces retards afin qu'aucune liaison ne soit produite dans un délai supérieur à 14 jours.  
Les délais de production des accès par construction de ligne avec prise de rendez-vous, doivent être produits dans un délai de 7 jours calendaires et ne plus avoir à supporter des reports de rendez-vous qui coûtent en moyenne plus de 10 jours. En effet, l'accumulation du délai de prise de rendez-vous, plus les reports de rendez-vous mettent l'opérateur dégroupé dans une situation difficile vis-à-vis de son client qui attend d'être traité suivant le délai commercial affiché par l'opérateur alternatif, soit le même que dans les conditions commerciales de France Télécom. En conséquence, nous demandons que les rendez-vous pour les accès entreprises, ne soient plus reportables.
- Qualité de mise en service de la paire de cuivre : Nous constatons que lorsque France Télécom dit avoir produit une paire de cuivre trop souvent cette paire de cuivre ne

fonctionne pas, ce qui impose de lancer une procédure de SAV et donc allonge d'autant le délai de production de la ligne sur le marché de détail. Ce problème de qualité de la paire de cuivre à la production représente d'après nos estimations 30% des tickets qui sont ouverts chez France Télécom. Afin de supprimer ce problème, France Télécom doit contraindre ces techniciens à effectuer d'une part un test de continuité cuivre depuis son commutateur jusqu'au client, d'autre part un test de synchronisation avec le DSLAM de l'opérateur depuis le côté client du répartiteur général. Si jamais un défaut est constaté alors l'opérateur alternatif est en droit de facturer des pénalités à France Télécom. Les tests de synchronisation doivent être faits en fonction de la configuration demandée par l'opérateur dégroupé (ADSL, SDSL, mono paire, bi paire ou plus).

- Qualité de débit de la paire de cuivre : Alors que le réseau de cuivre de France Télécom servait seulement à fournir de la téléphonie par le passé y compris pour France Télécom, ce n'est plus le cas aujourd'hui puisque France Télécom comme les opérateurs alternatifs fournissent en nombre des accès haut débit sur la base de la technologie DSL. En conséquence, il est essentiel que l'obligation de France Télécom de fournir simplement une continuité électrique évolue pour devenir une obligation de débit notamment en fonction du gabarit théorique de la ligne. Il faut donc ajouter au catalogue des prestations de dégroupage une obligation de qualité de service en terme de débit ou d'atténuation. Dans les faits cela signifie que Completel peut demander à France Télécom une mutation de paire de cuivre ou une révision du câblage de la paire de cuivre à tous les points de coupure. Ce remède est d'autant plus proportionné que nous savons que de telles prestations sont réalisées pas les équipes techniques de France Télécom en charge de produire les accès pour le marché entreprise.
- SAV : Il faut revoir le processus de résolution d'incident pour en améliorer l'efficacité, notamment parce que nous constatons ne pas parvenir à résoudre les incidents dans les mêmes délais que France Télécom sur le marché de détail, notamment dans le cadre des accès entreprise. Afin de motiver France Télécom, il convient de mettre en place un système de pénalité et/ou de facturation des erreurs.
- Accessibilité aux répartiteurs de France Télécom : Un grand nombre de répartiteurs de France Télécom sont de petite taille ou très excentrés par rapport aux déploiements des opérateurs alternatifs, alors il n'est pas possible pour un opérateur alternatif de financer le raccordement de ce NRA pour y fournir du dégroupage. En conséquence, la « liaison » entre le NRA de rattachement et ce NRA éloigné est alors une infrastructure essentielle que France Télécom doit mettre à disposition des opérateurs alternatifs. Maintenant, pour que ce remède soit justement proportionné et qu'elle ne favorise pas les premiers opérateurs dégroupés qui peuvent avoir préempté la fibre optique disponible, il est nécessaire d'imposer à France Télécom de fournir des longueurs d'ondes sur support passif (filtre optique). Cette solution technique a déjà été mise en place par Completel pour certaines de ces offres wholesale et présente de très bons résultats.
- Système d'Information : Le système d'information est le nerf de la guerre, c'est bien souvent grâce ou à cause de lui que les opérations sont possibles ou impossibles. En conséquence, Completel demande une multiplication des échanges avec France Télécom et notamment en amont des évolutions de manière à ce que conjointement, il soit validé la pertinence de certaines modifications et que le timing de ces évolutions soient prévisible dans nos plans de charge et de développement.
- Migration : France Télécom doit proposer des solutions de migration pour accompagner le déploiement des opérateurs alternatifs vers toujours plus de NRA, que ce soit depuis des accès DSLE, LPT, Transfix, CE2O, Collecte DSL IP, Collecte DSL ATM... vers des accès dégroupés. Ces prestations de migrations doivent comprendre

des coûts d'accompagnement justement proportionnés, des possibilités d'étude pour le compte de l'opérateur alternatif, une automatisation de certains processus...

- Equipements dans les sites de France Télécom : Lorsque l'on refait l'histoire, on constate que le refus de France Télécom que les opérateurs alternatifs installent des switchs Ethernet dans les sites de France Télécom ou que l'opérateur alternatif mutualise les équipements de dégroupage et d'interconnexion n'est pas justifié. En effet, interdire la mutualisation c'est ajouter des coûts aux opérateurs alternatifs que l'opérateur historique n'a pas, donc il faut permettre la mise à disposition des BPN en salle de dégroupage, la mutualisation des équipements de transport, la réduction des LIB... De plus, il faut autoriser un opérateur alternatif à installer les équipements dont il a besoin pour fournir les meilleurs services à ces clients de la même manière que France Télécom, donc permettre par exemple l'installation de switch Ethernet ou de serveur par exemple pour des flux TV. Imposer à un opérateur alternatif de créer un Pop pour héberger un équipement que France Télécom refuserait serait une contrainte disproportionnée pour l'opérateur alternatif.
- Tarifs : Une grande part des coûts du dégroupage ne sont pas fonction de la paire de cuivre mais des coûts d'hébergement, d'électricité, de câble de renvoi, de désaturation, de cartes des NRA, d'application par exemple SETIAR, Serveur d'éligibilité, de SSC (service support client), de GTR, de Mise en service Hotline, de déplacement de technicien... En conséquence, il est essentiel que ces coûts soient régulièrement contrôlés pour éviter une distorsion de concurrence au profit de France Télécom, notamment du fait de l'allongement de la durée de vie des équipements, de la baisse des coûts avec l'augmentation des volumes, du changement de taille des NRA... Il faut aussi revoir l'ensemble des coûts relatifs au SAV, comme les STT, les frais d'expertise... Concernant ces coûts de SAV, il faut absolument en revoir l'équilibre de manière d'une part à créer une incitation pour France Télécom et d'autre part une relation équilibrée. A titre d'illustration de relation déséquilibrée, s'il y a une expertise, que cette expertise est perdue par Completel alors Completel doit payer en plus de son technicien, une indemnité à France Télécom ; inversement si Completel gagne, elle ne touche pas d'indemnité de la part de France Télécom. La facturation de pénalités à France Télécom en cas d'une mauvaise résolution d'incident peut aussi être un moyen à mettre en œuvre. Rappelons que ce qui importe c'est la résolution de l'incident dans les meilleurs délais et dans les mêmes conditions que France Télécom, de manière à fournir un service de détail concurrent de France Télécom techniquement et économiquement (sans ces deux critères la concurrence notamment sur le marché entreprise n'existe pas).

## ***1.2 Analyse du marché de gros des offres d'accès haut débit activées livrées au niveau infranational.***

Suite à son analyse l'ARCEP conclut que le marché de gros d'accès haut débit activé livré au niveau infranational, est de dimension nationale et contient l'ensemble des offres de gros produites quelle que soit la technologie (ATM, IP et Ethernet), quel que soit le marché, la cible (résidentiel ou entreprise) et quel que soit le support (cuivre, fibre ou câble).

Completel se range à cette analyse de l'ARCEP, cependant, il convient de souligner qu'il existe une grande diversité de situations et d'offres au sein de ce large marché. En effet :

- Les offres à destination du marché entreprise ne disposent pas des mêmes caractéristiques que les offres à destination du marché résidentiel, par exemple en

matière de débit, de performance, de qualité de service, d'engagement de rétablissement...

- Si les technologies, IP, ATM et Ethernet, peuvent effectivement fournir des services identiques, la maturité, la complexité de mise en œuvre, le coût et la disponibilité de ces technologies n'est pas la même. Aussi, il convient dans chaque cas de faire de nouvelles spécifications techniques avec un maximum de points communs.
- Les supports de communication électronique comme le cuivre, le câble et la fibre optique s'ils peuvent tous les trois transporter des flux électroniques, ne permettent pas de le faire avec le même niveau de performance, de disponibilité, de fiabilité et d'évolutivité.

Sur l'ensemble de ce marché pertinent, France Télécom est le seul acteur à exercer une influence significative, et donc doit fournir des offres de gros pour permettre à la concurrence d'exister sur les marchés de détail. Sans une offre de gros de France Télécom sur le marché de détail, il ne sera jamais possible pour les entreprises et les clients résidentiels de rencontrer de la concurrence en dehors des zones dégroupées.

Maintenant pour exister cette concurrence des offres de détails de France Télécom, construite par les opérateurs alternatifs à partir des offres de gros de France Télécom, doit respecter un certain nombre de règles que l'ARCEP résume très bien dans son analyse et sur lesquelles Completel souhaite juste apporter quelques précisions.

- Tarif incitatif au déploiement d'une boucle locale : Ces offres de gros doivent être positionnées à un tarif qui ne ruine pas les investissements déjà réalisés dans la boucle locale et qui doivent motiver les opérateurs alternatifs à poursuivre l'investissement dans la boucle locale. Nous rappelons encore une fois que pour atteindre l'objectif d'une concurrence par les infrastructures, il faut permettre à la concurrence d'exister sur le marché de détail à partir des offres de gros de France Télécom et de garder de l'espace économique pour motiver les opérateurs alternatifs à investir dans l'infrastructure. A titre de contre exemple, on peut rappeler que certains opérateurs historiques européens ont préservé leurs dominations de l'infrastructure avec des offres de gros bien trop peu chères.
- Informations commerciales : Ces offres de gros doivent permettre de concurrencer France Télécom sur le marché de détail, cela signifie que les opérateurs alternatifs doivent disposer des mêmes chances que les équipes commerciales de France Télécom d'emporter un appel d'offre. A titre de contre exemple Completel rappelle qu'à de nombreuses reprises, elle n'a pas eu la possibilité de faire une offre à partir de CE2O parce qu'elle ne savait pas que la zone était couverte par l'offre CE2O ou parce qu'elle ne savait pas que ce site était raccordé en fibre optique. En conséquence, Completel demande à disposer de l'ensemble des informations commerciales et dans le cas de figures où Completel n'a pas été informé alors France Télécom doit être sanctionné.
- La qualité de service : Il est essentiel que les accès mis à disposition sur le marché de détail permettent de construire des offres de détail similaires aux offres de France Télécom. Par exemple, Completel doit pouvoir s'engager sur une GTR 4H HO ou HNO avec le même taux de respect sur le marché de détail que chez France Télécom. En conséquence, Completel demande à bénéficier d'une GTR d'un délai inférieur à celui de la GTR sur le marché de détail, sinon comment un opérateur peut-il avoir un délai sur le marché de détail identique à celui de France Télécom alors qu'il faut ajouter aux délais de France Télécom les délais d'analyse au sein de l'opérateur. De plus, il faut améliorer les interactions entre l'opérateur alternatif et le service de SAV de l'opérateur historique. Dans le cas de figure où France Télécom ne laisse pas de

temps à Completel de clôturer le ticket vis-à-vis du client final dans des délais compatibles avec les engagements de Completel sur le marché de détail alors France Télécom doit payer des pénalités et cela sans limite de plafond.

- Migration : Ces offres de gros qui sont des offres intermédiaires avant le basculement sur l'infrastructure alternative doivent bénéficier de conditions de migration efficaces. Cela signifie qu'il doit être possible de basculer rapidement et à un prix non dissuasif de l'offre de gros vers l'offre de dégroupage ou l'infrastructure alternative et cela zone par zone. Afin de favoriser la migration des accès vers une infrastructure alternative, France Télécom doit mettre à disposition de bonnes conditions techniques, de bonnes conditions financières notamment France Télécom doit permettre le transfert de la durée d'engagement d'une liaison vers une autre liaison. Pour illustrer ce dernier point, nous rappelons par exemple que la durée minimum d'engagement sur une liaison DSLE est d'un an et que si l'on souhaite résilier une liaison avant la fin de la période d'engagement cette liaison sera facturée jusqu'à la fin de la période d'engagement. Ce que propose Completel c'est de remplacer le paiement de la fin de la durée d'engagement par le transfert de cette période d'engagement sur une liaison du même type mais qui n'est plus contrainte à une durée d'engagement minimum. Ainsi, France Télécom a l'assurance que l'opérateur aura bien respecté une période d'engagement mais l'opérateur alternatif n'aura pas été obligé de payer une indemnisation financière.
- Mutualisation : Les offres de gros que doit proposer France Télécom, ne doivent pas imposer une structure technique défavorable à l'opérateur alternatif, mais au contraire favoriser la mutualisation des équipements et des moyens. Ainsi, une demande raisonnable de livraison d'une porte sur des équipements en salle d'interconnexion ou de dégroupage ne doit pas être refusée de même que la livraison d'une porte à un débit variable et sur un équipement actif comme un switch Ethernet. Dans le même esprit de mutualisation les différentes technologies de gros (ATM, IP, Ethernet) ne doivent pas être le prétexte à la multiplication des sites de livraison et des interfaces de livraison. Il faut permettre à un opérateur alternatif dans un même site et sur un même équipement de prendre livraison de plusieurs offres de gros distinctes.
- Concernant le niveau de livraison, des différentes offres de gros (ATM, IP et Ethernet), Completel estime qu'il faut garder encore deux niveaux de livraison, le plus haut niveau est régional et le plus bas est départemental. Completel est la meilleure illustration de cette nécessité, en effet, alors que Completel est déployé sur l'ensemble du territoire national, elle va seulement en 2008 commencer à collecter ses accès résidentiels en zone non dégroupée à partir de l'offre régionale de France Télécom et cela simplement parce qu'elle n'a pas suffisamment de volume pour collecter ces accès au niveau départemental.
- Propagation des offres TV en zone non dégroupées : Comme le rappelle très bien l'ARCEP dans l'introduction de sa consultation, les offres de télévision sur DSL existent seulement dans les zones dégroupées. Pour résoudre ce point, il faut que France Télécom mette à disposition des opérateurs alternatifs une solution de multicast et n'impose plus l'unicast comme aujourd'hui. Cette possibilité existe aussi bien en technologie IP qu'en technologie Ethernet.

Concernant le point 8 de cette partie de la consultation, Completel rappelle d'une part qu'elle est opposée au principe de régulation des fourreaux de France Télécom et d'autre part ne comprend pas la volonté de l'autorité de mettre en œuvre une régulation symétrique sur la partie terminale des réseaux fibres optiques.



Sur ce deuxième point, il nous semble important de rappeler d'une part que pour faire des offres détaillées concurrentes de France Télécom, à destination des entreprises il faut imposer à France Télécom de faire une offre de gros sur sa fibre optique et d'autre part que Completel comme opérateur alternatif ayant beaucoup investi dans le déploiement en fibre optique ne comprendrait pas de se voir imposer des règles d'ingénierie et de partage d'infrastructure sur ces fourreaux.

Encore une fois nous attirons l'attention de l'Autorité sur le fait de ne pas détruire la concurrence émergente sur les boucles locales entreprises sous prétexte d'accélérer le déploiement de la fibre optique vers les abonnés résidentiels alors même que plusieurs opérateurs (France Télécom, Numericable et NeufCegetel) ont effectivement démarré le déploiement de réseaux fibres optiques vers l'abonné résidentiel sans attendre la moindre régulation.

Selon quels principes faudrait-il détruire les investissements et la valeur de Completel alors même que nous avons investi pour le développement de la concurrence par les infrastructures.