

**Consultation publique de l'ARCEP
sur
le projet de décision concernant les marchés de gros et de détail
des services de capacité**

21 juin 2006 - 21 juillet 2006

Réponse de France Télécom

Synthèse :

France Télécom remercie l'Autorité de Régulation des Communications électroniques et des Postes de lui permettre de commenter le projet de décision relatif aux marchés 7 (" fourniture de liaisons louées aux utilisateurs finals "), 13 (" fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées ") et 14 (" fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain ") de la recommandation "marchés pertinents" du 11 février 2003 de la Commission européenne.

France Télécom remarque que, si le projet de décision s'est enrichi des remarques du Conseil de la Concurrence, l'analyse conduite n'a été que très peu modifiée : le constat de la diminution rapide du parc des liaisons louées, sous l'effet notamment de la substitution par les infrastructures concurrentes et les services xDSL n'a pas été pris en compte. Par ailleurs, le document accepte, sans s'en étonner, que les concurrents ne déploient d'infrastructures que dans le but de "se connecter au réseau de France Télécom" alors que la communication publique des mêmes opérateurs, destinée aux analystes comme aux clients dit exactement l'inverse !

Le projet de décision maintient également la contradiction consistant à affirmer côté marché de détail, qu'il existe des freins importants à la substitution des liaisons louées par les services xDSL et côté marché de gros, que ces mêmes services sont la solution de choix pour la reproductibilité des services de capacité.

La substitution d'autres services aux liaisons louées n'étant pas analysée, la réduction du parc de liaisons louées et services de capacité alternatives qui s'accroît (-24,3% en 2005 par rapport à 2004 pour France Télécom) au point qu'il ne subsistera au mieux qu'un parc résiduel à l'échéance de la période d'analyse (le frein majeur à cette évolution restant les obligations imposées au titre de l'ensemble minimal), reste ainsi inexpliquée. L'évaluation de la part de marché de France Télécom est effectuée non seulement sur un marché tronqué (puisqu'excluant le parc SDSL en collecte régionale ou sur dégroupage), mais les chiffres proposés sont difficilement compréhensibles.¹

L'exercice de quantification d'un marché étendu de l'ensemble minimal à l'ensemble des liaisons louées, puis aux services de capacités à interfaces alternatives, pose de redoutables difficultés méthodologiques, qui ont été reconnues notamment lors de réunions multilatérales par tous les acteurs : autant le périmètre des liaisons louées ETSI est bien défini et partagé, autant la définition des unités d'oeuvre pour les

¹ Ainsi, en rapportant le parc total à fin 2004 communiqué à l'Arcep au parc total de détail figurant dans le document, on obtient une part de marché de 75% pour France Télécom. Or, le document d'analyse a modifié l'évaluation de la part de marché en volume à 84,7% figurant dans le document de novembre 2005, pour l'évaluer dorénavant à 81,1%, pourcentage ne correspondant pas à celui résultant du rapport des parcs. De même, lorsque l'on multiplie la part de marché en valeur prêtée par l'analyse à France Télécom pour 2004, par la valeur du marché 2004, et que l'on y applique la baisse de chiffre d'affaires enregistrée par France Télécom entre 2004 et 2005, le montant obtenu s'établit à 72% du marché en valeur pour 2005 et non 83% comme indiqué dans le document d'analyse.

services de capacité alternatives ainsi que la façon fiable de collecter les données sont restées des questions ouvertes. L'analyse de l'Arcep aurait dû en faire le constat.

S'agissant des caractéristiques mêmes du marché des liaisons louées, la spécificité de la topologie des sites entreprises et la concentration des liaisons qui desservent ces sites n'ont pas été étudiées. Ainsi, à titre d'exemple, là où l'un des concurrents principaux de France Télécom déclarait publiquement qu'à fin 2004 il couvrirait toutes les villes de plus de 30 000 habitants, soit 75% de la clientèle entreprises, l'analyse de marché constate pour sa part que "l'archétype de la liaison louée est une liaison entre un centre serveur et des sites capillaires ruraux"...

De telles assertions conduisent à douter de la solidité d'une analyse de marché qui continue de confondre la notion, non pertinente au cas présent, de couverture en superficie, et celle, pertinente dans le contexte, de couverture en part des entreprises desservies. Il n'est pas crédible en effet de prendre le parti d'ignorer la concentration des sites entreprises qui est une donnée élémentaire de la géographie économique.

Ces entreprises plus concentrées sont aussi plus facilement atteignables, ce dont témoigne la topologie des liaisons louées dont 70% ont leurs deux extrémités dans moins de 3000 communes ; la diversité des offres de gros déjà disponibles combinée aux infrastructures propres des opérateurs concurrents en permet dès lors aisément la reproductibilité.

Les ruptures d'usage et de dynamique de l'offre intervenant à partir de 155 Mbit/s ont été ignorées, alors même qu'elles sont la source d'une dynamique compétitive spécifique.

Une analyse des caractéristiques du marché à servir conditionne une appréciation plus réaliste de la réalité des barrières à l'entrée et des capacités d'intervention accessibles aux concurrents. En l'absence d'une telle démarche, l'analyse du pouvoir de marché et de l'influence significative détenue par France Télécom se trouve fortement surestimée sur le marché de détail comme sur les marchés de gros. De même, le postulat de l'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective est posé, sans référence à la palette des solutions d'ores et déjà accessibles aux concurrents pour atteindre ce marché par nature plus concentré : dégroupage et DSLE pour la desserte en cuivre de sites entreprises pour des débits inférieurs à 8 Mbit/s, MAN des opérateurs alternatifs et disponibilité d'infrastructures passives pour la desserte optique des sites entreprises comme des liens dorsaux entre sites serveurs et nœuds des réseaux des opérateurs, autoproduction en faisceaux hertziens pour la desserte des antennes des opérateurs mobiles.

Par ailleurs, France Télécom regrette qu'Hub Télécom n'ait pas été déclaré comme exerçant une influence significative sur le marché de gros du segment terminal au titre de son emprise sur les aéroports d'Orly et Roissy. En effet, les critères qui ont prévalu sur la terminaison d'appel géographique se retrouvent à l'identique sur le marché des services de capacité.

L'analyse relative aux LLT métropole-Réunion comporte de nombreuses erreurs qui n'ont pas été corrigées malgré les remarques figurant dans la précédente réponse de France Télécom. De plus, le présent Projet de décision envisage au titre des obligations de considérer comme raisonnable une obligation de commercialisation d'IRU. L'Autorité de Régulation ne saurait réguler ces IRU alors qu'ils sont régis pas des contrats internationaux à l'égard desquels elle n'a pas de compétence d'intervention ; France Télécom pour sa part ne saurait exécuter une décision en contradiction avec ces contrats.

Sur un plan plus prospectif, le document d'analyse fait peu de cas des 1574 millions d'euros planifiés à fin décembre 2005 sur 65 projets (dont 827 M€ déjà investis pour 30 projets) lancés par les collectivités locales dans les Réseaux d'Initiative Publique, puisque "les DSP, à l'horizon de l'analyse de marché, ne seront pas en mesure d'abaisser significativement les barrières à l'entrée". L'analyse de marché s'inscrit ainsi en totale contradiction avec les observations portées dans d'autres publications de l'Arcep relatives aux Réseaux d'Initiative Publique, qui témoignent que les DSP se positionnent de façon dynamique sur des offres d'opérateurs et particulièrement la location de fibres noires, aussi bien pour les grands opérateurs nationaux, présents dans la quasi totalité des DSP, que pour les opérateurs locaux émergents.

De même, la concurrence des services de capacité non filaires n'aurait pas d'impact à l'horizon de l'analyse. Pourtant 49 licences WIMAX ont été attribuées à une quinzaine d'acteurs début juillet 2006.

Le document d'analyse se révèle beaucoup plus réaliste dès lors qu'il ne s'agit plus de surévaluer les barrières à l'entrée ainsi que l'influence significative de France Télécom, mais d'en venir aux obligations. L'offre de gros DSLE est alors bien identifiée comme répondant "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, grâce à son architecture tronc-feuilles caractéristique des "briques de base" dont les opérateurs ont besoin."

Les obligations de répliquabilité sur l'optique témoignent d'un déficit d'analyse économique plus préoccupant quant à ses impacts potentiels. S'agissant d'infrastructures déployées sur un marché ouvert à la concurrence, il aurait été souhaitable de proposer un modèle stimulant l'investissement tout en évitant les duplications inefficaces d'infrastructure. Les risques doivent être intelligemment répartis entre tous ceux qui s'emploient à développer le marché et les règles du jeu connues à l'avance pour que la prise de risque puisse s'effectuer en connaissance de cause. Il est essentiel à cet égard de tenir compte de l'économie des offres sur le marché de détail qui suppose d'une part une forte mutualisation de coûts entre services et clients et, d'autre part, pour la majeure partie des offres de capacités à interfaces alternatives (IntraCité, Ethernet Link...) un équilibre économique global construit par l'association d'accès SDSL et d'accès optiques.

Cette analyse reste à conduire : les critères qui imposent ou non une exigence de répliquabilité, et donc la proposition d'offres de gros optique n'ayant été ni clairement identifiés, ni soumis à discussion, les règles du jeu restent incertaines et la visibilité insuffisante pour garantir une sécurité suffisante aux investissements à effectuer.

Une délimitation arbitraire des marchés pertinents de détail

L'analyse a pris le parti d'une extension du périmètre du marché pertinent de détail au-delà du traditionnel ensemble minimal de liaisons louées (liaisons louées analogiques 2 et 4 fils, liaisons louées numériques 64 kbit/s et 2048 Kbit/s structurées et non structurées) tel que défini par le cadre réglementaire européen et national, à l'ensemble des liaisons louées normalisées au sens ETSI, et au-delà encore, aux services de capacités à interfaces alternatives.

Il convient d'ailleurs de noter au passage que l'assimilation effectuée par le document d'analyse de la liaison 2 Mbit/s structurée à la LL 1920 kbit/s n'est pas correcte : en effet, la liaison louée à 1920 kbit/s ne fait pas partie de l'ensemble minimal ; ce dernier intégrant la liaison louée à 2048 kbit/s structurée (en 32 IT avec l'IT0 normalisé selon G704 et le reste, soit 1984 kbit/s disponible pour le client), ainsi que la liaison louée à 2048 kbit/s non structurée (G703).

Une telle extension du périmètre d'analyse au-delà de l'ensemble techniquement bien défini des liaisons louées normalisées au sens ETSI aux services de capacité à interface alternatives pose de nombreuses difficultés : quant aux définitions techniques, quant à la segmentation du marché en fonction des configurations-type des clients et des usages de services, quant aux instruments de mesure permettant de le quantifier de façon pertinente.

Afin de pallier à l'absence d'instruments d'analyse pour caractériser ce nouveau segment de marché, deux simplifications arbitraires ont été effectuées en vue de délimiter un périmètre pertinent :

- l'une, du côté de la demande, a supposé une substituabilité des usages, de proche en proche et continue, depuis la liaison analogique jusqu'au GigabitEthernet. Ne s'appuyant pas sur une analyse concrète des usages, qui aurait été la seule démarche pertinente mais qui aurait exigé une certaine réflexion et la confrontation avec des données empiriques, l'analyse ignore dès lors les autres offres de substitution vers lesquelles s'orientent les clients dans sa délimitation du marché pertinent.
- l'autre, du côté de l'offre, a consisté à délimiter a priori un périmètre de substitution technique, sur la base de caractéristiques techniques "objectives" : ont ainsi été retenus comme substituables les "services de capacité de transmission avec interfaces alternatives", tandis que les offres SDSL, déjà très largement utilisées en substitution des liaisons louées, seules ou en articulation avec des offres de services de capacité sur fibre optique, ont disparu du périmètre de marché. Le projet de décision note cependant au titre des caractéristiques techniques "le développement des services xDSL qui permettent d'offrir un support adapté à Ethernet pour des débits inférieurs à 10 Mbit/s".

L'unicité et la substituabilité de l'ensemble du marché des liaisons louées indépendamment du débit sont mises en cause par une analyse minimale des usages.

Il existe bien en effet un critère qui segmente la demande et détermine des niveaux de débit et d'offre, sans substitution possible : celui de la typologie des sites :

- **Les sites utilisateurs**, dont les besoins en transmission dépendent du nombre d'utilisateurs, ont actuellement, pour les liaisons point à point entre sites utilisateurs, des besoins majoritairement limités à 2 Mbit/s, tandis que les liaisons entre sites utilisateurs et plates-formes de services atteignent plus fréquemment 10 à 20 Mbit/s.
- **Les relations entre sites plates-formes** (centres de donnée ou plates-formes de services pour le marché de détail, points de présence opérateurs pour le marché de gros, souvent colocalisés les uns avec les autres...) : nécessitent en revanche des débits supérieurs à 155 Mbit/s et plus fréquemment des débits atteignant le Gbit/s.

Malgré les remarques portées dans la précédente réponse de France Télécom, le document d'analyse n'a pas retenu la différence d'usages et de débits qui distingue les liaisons entre sites utilisateurs et sites plates-formes d'une part, et les liaisons entre sites plates-formes mêmes d'autre part. Cette distinction importante fonde pourtant une rupture d'usage et de substituabilité manifeste qui introduit une intensité compétitive encore plus forte sur le segment supérieur ou égal à 155 Mbit/s.

De plus, 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.

L'analyse ignore ainsi 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.

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 liaisons des sites dits « capillaires », entre eux ou avec des centres de données, et les liaisons entre sites dits « centres de données », qui ne permet pas de substituer entre elles toutes les solutions de liaisons louées suivant les différents types de sites clients.

Le segment supérieur à 155 Mbit/s sert les usages spécifiques d'un marché plus étroit où la dynamique concurrentielle est particulièrement forte.

Ces éléments de différenciation ne conduisent pas à remettre en cause la substituabilité des liaisons louées par les services de capacité avec interfaces alternatives, qui est bien réelle, mais sa portée.

Pour les débits jusqu'à 4 voire 8 Mbit/s, le SDSL est la solution de substitution majoritaire, cette offre sur cuivre pouvant être proposée par les opérateurs sur dégroupage ou via l'offre de gros DSLE.

Pour les liaisons à hauts débits entre sites utilisateurs et plates-formes de services, ce sont les supports optiques qui répondent aux besoins : la demande est très concentrée géographiquement, et largement accessible aux MAN des opérateurs alternatifs ainsi que, progressivement, aux déploiements de fibres en cours dans le cadre des Délégations de Service Public.

Quant aux liaisons à très hauts débits entre les grands sites, elles font l'objet d'une concurrence acharnée qui résulte de la pléthore d'infrastructures optiques disponibles en interurbain et dans les grandes agglomérations françaises.

S'agissant des liaisons non structurées à 2048 kbit/s, France Télécom ne conteste pas leur substituabilité aux autres liaisons louées, et en particulier aux liaisons louées structurées à 2048 kbit/s, mais insiste sur la spécificité du marché des liaisons entre BTS et BSC des opérateurs mobiles, car comme le reconnaît le projet de décision "les liaisons louées à 2 Mbit/s sont utilisées massivement par les opérateurs mobiles entre les BTS et les BSC". Sur ce marché des liaisons pour opérateurs mobiles, les LL 2048 kbit/s ne sont pas substituables par d'autres LL, mais elles sont substituables et substituées très largement par l'autoproduction en faisceaux hertziens. Il s'agit donc d'un segment de marché présentant des caractéristiques du côté de la demande et de l'offre qui ne le rend pas assimilable au reste du marché des liaisons louées.

Les services RPV Ethernet de "niveau 2" ne sont pas substituables aux liaisons louées et doivent être exclus du périmètre d'analyse.

Du côté de l'offre, l'analyse indique que les services de capacités à interfaces alternatives peuvent être 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 :

- **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 ;
- **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.

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. 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.

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.

Les services xDSL, solution de substitution massivement utilisée par les clients, doivent être intégrés au périmètre du marché pertinent

Les remarques apportées par le document d'analyse relativement à la disponibilité des services xDSL sur le territoire sont gravement erronées. Elles sont de plus contradictoires avec les assertions figurant dans le document de l'Autorité relatif à "L'intervention des collectivités locales dans les télécommunications", où il est reconnu page 11 que : "La majorité [des entreprises] utilisent des liaisons DSL, plus performantes et moins coûteuses que les liaisons spécialisées."

La situation a en effet bien évolué depuis la référence de juin 2003 citée dans le document d'analyse, avec l'apparition de solutions nouvelles, ayant précisément pour objectif d'augmenter l'éligibilité aux débits de 2, 4 voire 8 Mbit/s :

- sont apparues les offres bi paires puis multipaires,
- les règles d'ingénierie ont progressé,
- le plan "NRA-HD" a été lancé dans les ZAE afin de couvrir les plus grosses poches d'inéligibilité pour la desserte des entreprises,
- fin 2005, dans le cadre de l'accessibilité au 2 Mbit/s symétrique pour toutes les entreprises sur tout le territoire, et afin de combler les derniers cas d'inéligibilité, a été proposée l'offre de conduit numérique à 2 Mbit/s collecté, pour les opérateurs moins déployés, et dégroupé, pour les opérateurs dégroupés. Cette offre rend l'éligibilité du xDSL et du dégroupage par construction équivalente à celle de Transfix, puisqu'il s'agit de poser des répéteurs sur un conduit à 2048 kbit/s.
- enfin, à mi-2006, 74% des extrémités de liaisons louées aboutissaient sur un NRA accessible en dégroupage.
- S'agissant des liaisons SDSL, ce sont 71% des extrémités qui atteignent un NRA dégroupé.

La carte du réseau IntraCité présentée dans le document, est assez peu compréhensible ; cependant l'offre réseau IntraCité, présente dans environ 68 communes et départements, témoigne également de la

part écrasante des services xDSL dans cette offre de capacité à interface Ethernet puisqu'elle cumule 72% de liens sur cuivre et en technologie DSL, le reste étant sur support optique.

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.

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 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.

France Télécom approuve ainsi l'exclusion des infrastructures en tant que telles (les fréquences hertziennes ne sont pas en elles-mêmes des services de capacité), en revanche, dès lors que les fréquences hertziennes sont utilisées de façon telle qu'elles permettent de rendre le service de capacité correspondant à une liaison louée 2 Mbit/s par exemple, elles doivent être intégrées dans l'appréciation du pouvoir de marché, car elles déterminent le pouvoir des acheteurs.

Concernant la délimitation géographique du marché, l'affirmation selon laquelle, le cadre juridique est le même sur l'ensemble du territoire néglige une particularité des DSP : les collectivités locales qui interviennent comme opérateurs d'infrastructures au titre de l'article L. 1425-1 sont moins contraintes par des perspectives de rentabilité à court terme que les investisseurs privés, les conditions de la concurrence ne sont donc pas équivalentes.

Une analyse contestable des critères de délimitation du marché pertinent de détail

Le document d'analyse pose, sans étude 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'appréciation des barrières à l'entrée est biaisée par les faiblesses de l'analyse.

Le projet de décision indique page 44 que "le dégroupage total et le déploiement des infrastructures optiques des opérateurs entrants ne devraient se limiter que dans les principales zones d'activité économique réunissant suffisamment de demande potentielle pour rentabiliser les investissements nécessaires et donc n'avoir qu'un impact insuffisant sur la période couverte par l'analyse de marché" : d'une part, si les opérateurs tiers se concentrent sur les zones où se trouve la demande, ils ne font certainement pas un mauvais calcul, d'autre part le dégroupage de la boucle locale répond pleinement à cette préoccupation. Enfin, ceci fait abstraction de la concentration des sites Entreprises, et des liaisons louées qui les desservent, qui n'obéissent absolument pas aux mêmes logiques de desserte que les foyers.

En effet, 70% des liaisons louées ont leurs deux extrémités qui aboutissent dans 2 898 communes, soit moins de 8% du total des communes de France, avec une densité maximum de 300 habitants au km², alors que la densité moyenne de la France est de 97 habitants au km². Les liaisons haut et très haut débit sont encore plus concentrées. Néanmoins, sans apporter aucune donnée à l'appui, le projet de décision mentionne que " L'archétype de la liaison louée est une liaison entre un centre serveur et des sites capillaires ruraux ". Le document d'analyse nous fait ainsi découvrir que les entreprises françaises sont essentiellement rurales...

De plus, 74 % des extrémités de liaisons louées aboutissent sur des NRA sur lesquels se trouvent des infrastructures de dégroupage en service à mi-avril 2006 et 64% des liaisons louées ont une longueur inférieure à 10 km. Il en résulte donc une très forte probabilité pour que ces liaisons louées aient leurs

deux extrémités en zone dégroupées et desservies par un opérateur tiers, dès lors que l'une des extrémités l'est déjà : étant donné que les LL sont courtes en moyenne, elles ont plus de chances d'être localisées dans une zone dégroupée et à une distance faible d'une autre zone dégroupée. De plus, comme l'on sait que 70% des LL ont les deux extrémités qui aboutissent dans les 3.000 communes les plus peuplées, ces communes incluent nécessairement les zones locales (que l'on peut estimer à au moins 1.200) équipées de NRA dégroupés.

Au moins la moitié de ces 1.200 zones locales étant accessible par de la fibre des opérateurs alternatifs, il en ressort également qu'au moins 70% des LL ont leurs deux extrémités dans des zones dont les NRA sont accessibles par des fibres alternatives.

Même si une seule extrémité était dégroupable, la concurrence s'exercerait néanmoins, parce que l'autre extrémité peut être réalisée en LPT ou en DSLE, et parce que la demande sur le marché de détail s'appuie sur des solutions de transport utilisant une architecture « troncs feuilles ».

Cette dynamique est en effet en accélération rapide sur le marché des LL entre sites d'entreprises. S'agissant des LL opérateurs, ce sont toutes des LL sites clients à POP, ces derniers étant tous en zones dégroupées. La pression concurrentielle s'exerce donc maintenant sur chaque extrémité de LL prise individuellement plus que sur la liaison de bout en bout entre sites entreprises.

Néanmoins, faisant l'hypothèse que les LL desservent des sites capillaires ruraux, le projet de décision estime raisonnable de considérer que plus de 50% des liaisons louées a une extrémité aboutissant sur un NRA qui n'est dégroupé par aucun opérateur : là encore, quelles hypothèses sont susceptibles de justifier un calcul aussi éloigné de la réalité des faits ? Et pour accentuer cet argumentaire démenti par l'observation, il est à nouveau prétendu que les LL ne sont pas nécessairement répliquables par une offre SDSL sur dégroupage, dans l'ignorance des pratiques réelles et de l'offre de gros CN2 justement proposée pour pallier les cas limites, pour peu qu'il y ait une volonté de les servir.

Malgré les résultats prometteurs de l'attribution des 49 licences régionales WIMAX, l'Autorité estime que les technologies utilisant la propagation aérienne ne devraient pas abaisser significativement les barrières à l'entrée du marché des liaisons louées dans les trois années à venir. France Télécom se félicite néanmoins que, dans le cas contraire, l'Autorité envisage le renouvellement de la présente analyse de marché.

L'Autorité estime de même que les 1574 millions d'euros investis ou planifiés à fin décembre 2005 sur 65 projets de DSP ne seront pas en mesure d'abaisser significativement les barrières à l'entrée sur la période d'analyse. Là encore, France Télécom se félicite que l'Autorité envisage le renouvellement de la présente analyse de marché au vu des impacts effectifs du déploiement des réseaux d'initiative publique.

L'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective s'appuie sur des quantifications incertaines et des postulats non démontrés.

L'exercice de quantification du marché soulève un grand nombre de difficultés que l'analyse occulte. France Télécom conteste en conséquence l'appréciation d'une part du marché de détail supérieure à 85% de 2001 à 2004 : d'une part, son propre parc de liaisons louées a connu une décroissance très rapide que ne reflètent pas les chiffres du marché total, d'autre part, la conscience des difficultés rencontrées pour la quantification, et les contradictions apparaissant dans les chiffres présentés, conduisent à douter fortement de la fiabilité de la reconstitution du marché total qui a pu être faite.

France Télécom trouve également fallacieuse la façon dont est utilisée tout au long du document l'exemple de l'offre de détail Ethernet Link en vue de témoigner d'une prétendue pratique d'éviction. La nécessité de devoir proposer une offre de gros permettant de répliquer la partie optique de cette offre n'a en effet à aucun moment été démontrée : tout d'abord, le potentiel en valeur du segment optique 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.

A aucun moment n'a été légitimé le caractère proportionné de cette obligation, imposée en dehors de toute analyse de marché.

L'analyse de marché publiée après que cette obligation de répliquabilité ait été imposée, ne s'emploie pas davantage à l'étude des conditions de viabilité suffisamment pérennes de ces offres optiques, mais se contente au contraire de traduire la décision imposée sans analyse, en pseudo pratique d'éviction, ceci afin de légitimer a posteriori l'obligation imposée.

Enfin, 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.

Sur les trois arguments utilisés pour justifier l'absence de concurrence effective, aucun ne répond donc à une analyse sérieuse de la situation de marché.

La délimitation du marché pertinent de gros du segment terminal présente les mêmes faiblesses que l'analyse du marché de détail

L'exclusion des services du marché 12 s'appuie sur un argumentaire formel relatif à une segmentation a priori des marchés et non sur l'analyse du marché

Les comportements observés sur le marché témoignent d'une très forte dynamique de substitution des liaisons louées par les services SDSL. Le document d'analyse considère cependant qu'il convient d'exclure les offres de *bitstream* du périmètre des services de gros des liaisons louées et des services de capacité pour plusieurs raisons :

- un produit de communication électronique ne peut appartenir qu'à un seul marché pertinent. Cet argument privilégie les besoins de l'analyse de marché sur les besoins du marché. Ceci correspond à une délimitation a priori pour des besoins de réglementation, mais ne peut fonder une délimitation de marché pertinent fondée sur l'analyse des modalités concrètes d'exercice de la concurrence.
- le principal usage des offres *bitstream* est de construire des accès Internet et non des liaisons louées. Toutefois, comme le rappelle le Conseil de la Concurrence, des produits conçus *a priori* pour des usages différents peuvent se révéler concurrents si, du fait de leurs caractéristiques, ils sont considérés par les demandeurs comme suffisamment substituables.
- la substituabilité entre les deux types de services ne serait qu'imparfaite. Là encore, le Conseil rappelle que : " le fait que certaines entreprises présentent des besoins très spécifiques et continuent à privilégier une technologie par rapport à l'autre, ne suffit pas à délimiter des marchés différents". Or, si le document d'analyse réfute l'inclusion du *bitstream* au titre de la délimitation du marché pertinent, il s'empresse de le réintroduire au titre de la substituabilité des services de capacité alternatives aux liaisons louées : en effet, ces services de capacité s'appuient largement sur le SDSL pour les débits inférieurs à 8 Mbit/s.

Il est étonnant de constater qu'au titre des "difficultés de migration" figurent les interruptions de service ; tout client qui change d'opérateur ou d'offre encourt en effet une interruption de service, cela doit-il entraîner qu'il ne migre jamais ?

La phrase indiquant que le dégroupage ne peut-être utilisé pour fournir à un opérateur mobile un lien BTS-BSC est fausse : certes, le dégroupage ne peut être utilisé pour de l'autoproduction mais un opérateur agissant sur le marché intermédiaire peut tout à fait utiliser le dégroupage pour proposer une offre BTS-BSC à un opérateur mobile.

La rupture d'usages et de substituabilité ne se situe pas à 10 Mbit/s mais à 155 Mbit/s.

Le document d'analyse se range à la remarque du Conseil indiquant que la rupture entre cuivre et optique fondant une distinction entre services de moins de 10 Mbit/s et plus de 10 Mbit/s risque de devenir rapidement obsolète. En effet, comme cela a déjà été indiqué, ce n'est pas à ce débit que se situent les ruptures d'usages, mais à des débits beaucoup plus élevés, pour les échanges intensifs entre centres de données et il ne s'agit pas d'une rupture technique mais d'une rupture d'usages et d'intensité compétitive.

La non substituabilité supposée de l'autoproduction en faisceaux hertziens aux liaisons louées pour relier les sites capillaires des opérateurs mobiles est contraire aux faits et aux déclarations mêmes de ces opérateurs.

Quant au refus de prendre en compte l'autoproduction, rappelons en premier lieu que, dans la décision n°05-281 relative au marché 12 bis par exemple, figure un long développement expliquant que l'autoproduction doit être prise en compte pour estimer la puissance de marché.

La substituabilité de l'autoproduction en faisceaux hertziens aux liaisons louées des opérateurs mobiles est réelle et importante. Un opérateur mobile demande d'ailleurs que l'Autorité veille à ne pas remettre en cause les choix d'investissements effectués dans ce domaine par une modification substantielle des conditions d'attribution des fréquences 23 GHz et 38 GHz utilisées pour ces faisceaux hertziens.

La limitation en distance des faisceaux hertziens qui serait un obstacle à la substituabilité du côté de la demande est un obstacle théorique, la longueur moyenne des liaisons qui relient les sites capillaires des opérateurs mobiles étant de l'ordre de 18 km. Les contraintes environnementales et difficultés rencontrées auprès des bailleurs notamment en zones urbaines mentionnées dans le document, existent certainement s'agissant d'antennes radio, mais quel rapport avec les faisceaux hertziens ? La situation réelle est d'ailleurs inverse : France Télécom recourt également aux faisceaux hertziens pour réaliser des liaisons 2 Mbit/s en particulier dans les zones difficiles d'accès où réaliser du génie civil serait difficile et onéreux.

La nécessité d'avoir un nouveau département d'ingénierie qui limiterait la substituabilité du côté de l'offre est un autre argument surprenant : en toute rigueur, il faudrait alors en déduire que les liaisons louées et les services de capacité alternatives ne peuvent appartenir au même marché car ils nécessitent des ingénieristes différents ! Toute technologie exige soit de disposer d'ingénieristes, soit de sous-traiter, ce que tout opérateur sait faire. Or les clients pertinents ici sont des opérateurs mobiles, c'est-à-dire des entreprises parfaitement capables de maîtriser ces questions.

Enfin et surtout, tous ces développements autour de la non substituabilité nient l'évidence des faits : les liaisons louées mobiles en parc comme en longueur ne cessent de diminuer alors qu'avec le déploiement des réseaux mobiles haut débit les besoins explosent. La persistance de l'Autorité à vouloir réguler ces offres sans raison valable risque d'avoir comme seul résultat la garantie du monopole du marché des liaisons capillaires mobiles aux fournisseurs d'équipements de faisceaux hertziens, la perte d'options alternatives pour les opérateurs mobiles, et la programmation par la réglementation de la disparition d'un chiffre d'affaires significatif de France Télécom, pour des raisons totalement illégitimes.

La délimitation du circuit interurbain inter-territorial comporte des inexactitudes maintenues dans le Projet de décision malgré les remarques de France Télécom.

France Télécom renvoie à sa précédente réponse pour les correctifs. Les deux cartes données en Annexe confidentielle restituent la réalité des parcours des routes transatlantiques.

Les critères de pertinence des marchés de gros relèvent plus du postulat que de l'analyse

- *"Une infrastructure d'accès aux sites difficile à dupliquer, de manière économiquement raisonnable"* : certes l'infrastructure est difficile à dupliquer sur le cuivre, mais les offres de gros de dégroupage et d'accès haut débit permettent de joindre la totalité de la cible, comme sur l'optique car 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.
Dans son Communiqué de Presse du 26 avril 2006 relatif à ses résultats 2005 et au lancement de l'offre "Neuf Mobile", **Neuf Cegetel annonçait par exemple 118 000 sites d'entreprises raccordés directement à son réseau**. Il annonçait que 40% de la totalité de son parc était dégroupé et 60% pour les nouveaux liens.
En novembre 2005, le groupe déclarait détenir avec 100 000 sites raccordés, une part de marché de 35% des sites VPN-IP installés en France.

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"* : la démonstration de l'existence des barrières à l'entrée n'étant pas faite, l'analyse des solutions alternatives disponibles pour servir le marché n'étant pas conduite, la réalité de la dynamique d'évolution du marché est forcément ignorée.

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 ouvert.

En conséquence, France Télécom ne peut souscrire à la pertinence des marchés de gros ainsi définis au titre de la régulation sectorielle.

L'analyse de l'influence significative de France Télécom est conduite avec un apparent manque d'objectivité qui disqualifie pour partie les conclusions

Le document d'analyse note, page 64, une annonce par France Télécom (dont il n'a pas été possible de retrouver la trace) relative à 14 000 entreprises raccordées en fibre optique : France Télécom compte environ 6 000 sites non IP raccordés en fibre optique, ce chiffre atteint environ 11 000 sites en ajoutant les sites IP raccordés en optique. France Télécom s'interroge également sur la nature des 19 000 sites qui seraient raccordés en optique par Completel selon la note 31 du document d'analyse page 64.

Il a déjà été indiqué à quel point la notion de couverture territoriale fait peu de sens au regard de l'enjeu de couverture des sites du marché Entreprises : il s'agit bien pour un opérateur qui veut amortir ses investissements d'être présent dans les principales agglomérations comprenant de fortes concentrations de sites à servir avec des câbles à forte capacité de fibres. Le fait de disposer, comme France Télécom, d'un réseau de fibres sensiblement plus capillaire, mais avec des câbles de bien moindre capacité, dans des zones à plus faible densité de sites à couvrir, suppose des investissements plus lourds, pour un retour moindre, et exige une péréquation qui défavorise les tarifs pratiqués en zone concurrentielle.

La présence de l'offre Réseau Intracité dans environ 68 communes et départements, avec 72% de liens sur cuivre et en technologie DSL et le reste sur optique a été mentionnée également. On peut donc s'interroger sur la signification du potentiel de couverture de 4 500 communes mentionné dans l'analyse : l'objectif est-il de démontrer qu'il y aurait possibilité d'affaiblir encore l'économie de l'acteur déclaré puissant en imposant sans contrepartie une couverture optique du monde rural ?

Les opérateurs entrants ne déploieraient leurs réseaux métropolitains qu'avec la seule finalité de relier leur réseau à celui de France Télécom !

Dans le "Journal du Net" du 30 juin 2006, **Neuf Cegetel** se félicitait des accords passés avec les DSP de l'Oise (Téloise), du Loiret (Medialys), des Pyrénées Atlantiques (Iris 64) et de l'Alsace (Alsace Connexia), grâce auxquels il pouvait désormais poursuivre le déploiement de son offre sur dégroupage total à 700 communes supplémentaires (450 communes de moins de 1000 habitants et près de 300 communes de moins de 500 habitants).

De plus, dans son Communiqué de Presse du 23 Juillet 2003 relatif à la fusion entre Cegetel et Telecom Développement, Cegetel indiquait déjà à l'époque avoir déployé 20 boucles d'accès en fibres optiques desservant près de 800 immeubles d'affaires afin que les entreprises puissent bénéficier des services de téléphonie, réseaux d'entreprises ou d'accès Internet à haut débit de Cegetel.

Dans la communication publique de septembre 2003, LDCOM, qui venait de racheter 9Telecom et Siris, décomptait également 28 boucles métropolitaines et 70 500 entreprises clientes.

La somme de Cegetel et de LDCOM permet donc bien d'atteindre les 60 boucles métropolitaines recensées en 2006.

Sur la base de ces données publiques, et parfaitement cohérentes entre la communication historique et les données actuelles figurant sur le site de l'opérateur, l'analyse de marché prétend néanmoins que ***Neuf Cegetel n'a déployé que 5 MAN, l'opérateur n'étant présent dans les autres villes que pour se relier aux points de concentration du réseau de France Télécom mais certainement pas pour servir ses clients entreprises...!***

Completel affiche 9 MAN. Le Communiqué de Presse du 27 Avril auprès du journal "Sud Ouest" portant sur le développement de Completel en Gironde précise la complémentarité avec les déploiements en fibre de la DSP locale : " Completel dispose d'un réseau de quelque 10 000 kilomètres de fibre optique, reliant les principales agglomérations françaises. Il faut y ajouter quelque 2 200 kilomètres de "boucle locale", également en fibre optique, et qui permettent de raccorder ses clients à son réseau national.(...) Pour ses gros clients de l'agglomération bordelaise, Completel n'aura pas besoin de déployer son propre réseau de boucle locale comme elle l'a fait dans d'autres métropoles. Elle utilisera, moyennant redevance, le réseau dont la CUB a délégué la construction et l'exploitation à l'entreprise LD collectivités locales."

De même, dans une interview de Réseaux et Télécom du 22 avril 2006, Jérôme de Vitry, Président de Completel, indique : "**Nous utilisons la fibre noire des autoroutes, de Telia, de RTE, d'Interoute... (...)** **Sur Bordeaux et Montpellier, nous utilisons en partie les réseaux fibres déployés par les collectivités locales et nous dégroupons. Lorsqu'il n'y a pas de fibre disponible, nous effectuons du génie civil.**"

MCI convient avoir déployé des boucles optiques dans une dizaine d'agglomérations. Cependant, selon l'analyse de marché, MCI a été soudain frappé de la même incapacité à commercialiser ces services que 9Cegetel et Colt, car hormis sur Paris, ces boucles optiques ne servent qu'à "relier les points de présence de MCI aux centraux de France Télécom et très peu de sites clients sont raccordés directement à ces boucles"!

L'affirmation selon laquelle les réseaux des collectivités locales ne permettront pas d'offrir de la capacité aux opérateurs est contredite par les faits reconnus par l'Autorité elle-même dans ses autres publications et déclarations

France Télécom avait donné dans sa précédente réponse des exemples de Guide de services de DSP témoignant des offres proposées. Les témoignages de Neuf Cegetel et de Completel ont également été cités plus haut. Il convient aussi de noter que les constats effectués dans le document d'analyse ne sont pas en accord avec les autres écrits de l'Autorité ni les déclarations du Président de l'Arcep.

Le document de l'Arcep relatif à l'intervention des collectivités locales dans les télécommunications, en date du 15 mars 2006, indique avoir recensé une soixantaine de projets de grande envergure, trente

projets étant entrés en phase opérationnelle pour un montant d'engagements financiers cumulés de 827 millions d'euros et 13 420 km de fibres déployés et proposés au marché.

Le même document indique page 41 et 42 :

"L'offre de fibre noire est quasi systématiquement mise sur les marchés locaux après une intervention d'initiative publique. Toutes les délégations de service public commercialisent de la fibre noire. L'offre a rencontré la demande des opérateurs dans la majorité des cas, souvent même avant la construction effective du réseau (promesse d'achat ou pré-commercialisation). Tous les principaux opérateurs français sont clients pour l'achat de fibres dans au moins une DSP. Les transactions sont majoritairement réalisées sous forme d'IRU de 15 ans. A ce stade, les transactions observées concernent 9 000 kilomètres, une quinzaine de DSP et douze opérateurs acheteurs. Environ 1 000 kilomètres supplémentaires font l'objet de discussions dont la conclusion est présentée comme proche par les acteurs."

De même, dans ses discours du 15 mars et du 3 juillet 2006, le Président de l'Arcep s'est félicité de l'importance prise par les projets de réseaux d'initiative publique, avec des objectifs à 2008 clairement affichés et tout à fait contradictoires avec le constat figurant dans l'analyse de marché des services de capacité :

- dégroupage d'environ 1000 répartiteurs supplémentaires, c'est-à-dire autant que le nombre actuel de sites spontanément équipés par les opérateurs marchands ;
- raccordement de 1 400 zones d'activité et desserte en fibre optique de 400 d'entre elles.

Les difficultés méthodologiques posées par l'évaluation du marché étant occultées, l'objectivité de l'analyse et des résultats présentés est mise en doute.

Comme en témoigne les données fournies à l'Arcep, France Télécom constate une baisse de -24,3% de son parc total de liaisons louées et services de capacités avec interfaces alternatives en 2005 par rapport à 2004, après une baisse de -19,4% en 2004 par rapport à 2003 (où le document d'analyse n'enregistre qu'une baisse de -7,2% pour le marché total). Cette baisse est un peu moins importante en chiffre d'affaires, néanmoins elle va à l'inverse de ce qui est indiqué dans le document d'analyse qui constate curieusement, après trois années de baisse du marché total, une remontée en 2005 à +9%.

Les parts de marché figurant dans le document ne correspondent ni aux données en volume, ni aux données en valeur :

- en volume : le rapport des parcs en 2004 donne une part de marché de 75% en 2004 et non 81% comme indiqué dans le document.
- en valeur : l'écart entre la baisse du chiffre d'affaire de France Télécom depuis 2003 et celle de la valeur du marché total n'est pas reflété dans l'évolution des parts de marché...la valeur du marché pour 2004 apparaît curieuse au regard du chiffres d'affaires de France Télécom...enfin, lorsque l'on multiplie la part de marché en valeur supposée de France Télécom en 2004 par la valeur du marché, et que l'on y applique la baisse de chiffre d'affaires enregistrée par France Télécom entre 2004 et 2005, le montant obtenu s'établit à 72% du marché en valeur pour 2005 et non 83% comme indiqué dans le document d'analyse.

La difficulté relative à la définition des unités d'oeuvre pour les services de capacité alternatives étant avérée, et reconnue par tous les opérateurs, ces contradictions ne sont sans doute pas surprenantes. Néanmoins, le fait d'occulter ces difficultés et incertitudes met en doute le sérieux de l'analyse ainsi que son impartialité.

France Télécom n'a pas eu toute liberté pour faire évoluer ses tarifs de détail

Comme le note le document d'analyse, l'introduction de l'offre de gros de LPT à partir de 2002 a permis d'apporter une solution jugée plus appropriée pour les opérateurs. En 2004, faisant suite à l'homologation partielle de la décision tarifaire 2004_032, France Télécom a également commercialisé deux nouvelles offres tarifaires portant sur les liaisons Transfix. L'une d'entre elles, (la remise multicanaux) particulièrement adaptée aux configurations des opérateurs, a également permis de réduire encore le niveau tarifaire de ces derniers.

L'analyse oublie cependant que l'arrivée des concurrents avec des offres très compétitives sur des infrastructures nouvelles a conduit de nombreux clients à adopter leurs offres 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 de façon uniforme.

Les mesures permettant de répercuter sur le tarif les économies permises grâce à de plus gros volumes ou des distances plus longues de liaisons louées n'ont pu être mises en oeuvre.

Il est donc inexact de laisser entendre que France Télécom ne subissait aucune contrainte dans sa tarification : cette dernière a au contraire été contrainte par des exigences qui ne reflétaient ni la logique commerciale ni la structure de coûts.

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 8Mbit/s 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.

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

L'exercice de quantification apparaît toujours aussi partiel, aucun élément ne venant justifier la solidité de la reconstitution du marché total et de l'évaluation des parts de marché.

Comme pour le marché de détail, le marché total tel que traduit par le document augmente de 8% en valeur et 4% en volume en 2005 par rapport à 2004, après 3 années de baisse consécutives. Pour France Télécom cependant, la baisse se poursuit.

Le document d'analyse critique la démarche pragmatique adoptée par France Télécom pour évaluer sa part de marché sur les raccordements des sites en optique.

France Télécom présente pourtant un essai de modélisation, alors que l'analyse de marché se garde bien d'en effectuer aucune, et les critiques émises sont très contestables :

- Les paramètres seraient très sensibles et estimés avec une forte marge d'incertitude : cela est faux. D'une part, les 6216 sites raccordés en optique recensés par opérateur en 2003 à partir des déclarations publiques des opérateurs, dans la précédente réponse de France Télécom, n'ont pu qu'augmenter, comme en témoignent les informations communiquées par les opérateurs eux-mêmes, d'autre part les déploiement effectués concernant évidemment en priorité les zones denses, la variabilité n'est pas si forte.
- Supposer que 70% de ces sites sont raccordés en propre par les opérateurs, et 30% en recourant au marché de gros, c'est prendre une hypothèse (au demeurant assez représentative) qui permet de raisonner en la faisant varier : si 30% des raccordements optiques, soit 1865 liens sont achetés sur le marché de gros, alors les 296 liens vendus par France Télécom en 2004 sur ce marché, lui confèrent une part de marché de 16%. 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.
- Il est remarqué que la définition des sites n'est pas forcément homogène selon les opérateurs : mais qu'a fait l'analyse de marché afin de préciser ces définitions et périmètres ?
- Il est noté également que "sur ce marché où les prix sont très variables selon la densité de population, le déploiement des opérateurs et la longueur des liens", la part de marché en parc n'aurait qu'un sens très limité : il faut noter que les opérateurs alternatifs ont justement déployé des infrastructure essentiellement dans les zones denses, en conséquence la variabilité des longueurs et des prix ne doit pas être forte.

France Télécom déplore l'absence de justifications apportées par l'analyse quant à ses évaluations du marché total. France Télécom ne sous-estime pas pour autant les difficultés liées aux définitions d'unités d'oeuvre pertinentes et recensables. Elle regrette néanmoins que le document d'analyse les ait ignorées.

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

France Télécom s'inscrit en faux par rapport à l'affirmation selon laquelle la réduction des barrières à l'entrée grâce au dégroupage total restera circonscrite aux grandes agglomérations : comme déjà indiqué, cela est d'ores et déjà très largement contredit par les réalisations des opérateurs tiers. De plus, 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 n'est pas soutenable.

De plus, comme la connaissance des réalités de marché en imposerait la compréhension, la représentation géographique de couverture tentée par le document d'analyse n'est en nulle façon 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.

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.

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

Le document d'analyse déclare "incertaines" les quantifications effectuées à partir des critères de délimitation de périmètre qu'il a défini

Le document d'analyse indique page 56 que "pour les entrants fixes vendant des services de capacités concurrentes de France Télécom, les noeuds de réseau principaux intervenant dans le circuit interurbain sont leurs points de présence à l'intérieur des agglomérations". Il précise en note 33 en bas de page 66 :

" Le réseau dorsal (*backbone*) des opérateurs correspond aux niveaux supérieurs du réseau où le trafic des clients est le plus mutualisé. Dans le cas des opérateurs entrants, il se confond avec le circuit interurbain c'est à dire le réseau inter POP principaux d'une agglomération".

France Télécom s'est appuyé sur cette hypothèse selon laquelle les éléments qui permettent de quantifier le marché *backbone* sont les POP des opérateurs qui constituent le réseau dorsal. France Télécom a donc considéré que les liaisons entre ces POP étaient forcément construites sur de la fibre optique dans la mesure où elles mutualisent le trafic des clients.

En 2004, sur la base de l'évaluations du nombre de POP des opérateurs tiers fixes, France Télécom a estimé 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. Le marché total évalué par France Télécom s'établit donc à 2589 liens.

Lorsque France Télécom présente son évaluation du marché libre du "*backbone*" à 2589 liens pour 2004, basé sur un dénombrement du nombre de noeuds, la seule réponse apportée est que cela repose sur des hypothèses très incertaines !

Mais quelles méthodes certaines l'analyse a-t-elle donc employé pour ne présenter aucun chiffre ? Et comment faire mieux que dénombrer les noeuds principaux des opérateurs, conformément à la définition de marché proposée ?

France Télécom ayant vendu 926 liens en 2004, sa part de marché s'établit à 36% sur le segment du réseau dorsal. Si, comme le préconise le document, les liens POP-NRA sont considérés hors marché, alors le nombre de liens vendus par FT baisse aussi, et la part de marché de France Télécom n'est plus qu'à 10%.

Dernier recours pour sauver les contradictions du document d'analyse, ce dernier explique que le périmètre d'analyse n'est pas celui du réseau dorsal. France Télécom laisse le soin à l'analyse de marché de préciser le périmètre de marché pertinent, s'il ne s'agit plus du réseau dorsal des opérateurs.

Sur le circuit interurbain intra-territoires, France Télécom n'est déjà plus en mesure d'agir indépendamment de ses concurrents, tandis que les DSP viennent étoffer les offres de capacités disponibles

Comme le rappelait le président de Completel précédemment cité, sur le marché de gros du circuit interurbain, plusieurs sociétés (Voies Navigables de France, Sociétés d'Autoroutes...) fournissent depuis longtemps 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 donc diversifiée et intense sur ce segment et s'accroît avec les déploiements de DSP qui enrichissent encore les offres de capacités. Avec une part de marché de 36% sur le segment interurbain intra-territorial des liaisons backbone, il n'est pas possible d'affirmer que France Télécom dispose d'une influence significative sur ce segment.

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

France Télécom renvoie aux cartes de l'Annexe confidentielle pour les incohérences du document d'analyse relatives aux routages, déjà relevées dans sa précédente réponse. Le Projet de Décision commet notamment une erreur matérielle en considérant qu'il n'existe entre la métropole et La Réunion qu'un seul câble et un seul consortium. En fait il existe plusieurs câbles, plusieurs routes et plusieurs consortiums. Il est donc erroné de prétendre que France Télécom possède 100% du marché.

Il convient également de rappeler que si le consortium SAT3 WASC SAFE 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 international, c'est-à-dire titulaire d'une licence dans le pays d'atterrissage, peut acheter auprès du consortium des IRU de longue durée sur les différentes capacités desservant le marché.

Sur les baisses des Transfix DOM

Rappelons tout d'abord 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. Les tarifs Transfix DOM ont baissé de façon très importante entre 2002 et septembre 2004, cela avait déjà été indiqué dans la précédente réponse de FT, mais reste ignoré par le document d'analyse.

- 2002 : LL DOM 2 Mbit/s à 41 200€/mois
- 1/04/2003 : LL DOM 2 Mbit/s à 33 758 €/mois (-18%)
- 1/09/2004 : LL DOM 2 Mbit/s à 12 500 €/mois (-63%)

Les déclarations relatives aux Liaisons Louées de Transport, malgré les remarques figurant dans la précédente réponse de France Télécom, sont restées erronées à plusieurs titres

- S'agissant des LLT, France Télécom avait déjà indiqué dans sa précédente réponse que le tarif de 16 800 €/le Mbit/s/mois était complètement erroné.
- Non seulement l'erreur n'a pas été corrigée, mais le nouveau projet a ajouté la phrase suivante en page 91 :
"A noter que, malgré le différent précédemment cité, France Télécom n'a pas baissé les prix de la LLT début 2006".
- France Télécom a baissé les tarifs de la LLT **en 2005** (à 970 €/Mbit/s/mois) et **au 1/01/06, le tarif a été revu à 720€/Mbit/s/mois**, ce que le Projet de Décision ne pouvait ignorer, ayant été révisé en mars et en juin 2006 !
- Ces mouvements tarifaires n'ont aucun rapport avec quelque règlement de différent que ce soit, l'allusion accolée à une déclaration erronée pose donc encore une fois problème quant à l'objectivité de ce document d'analyse de marché.
- De plus, page 96, il est indiqué :

"Enfin, entre la décision de mise en place d'une offre de gros et sa mise en oeuvre opérationnelle par les opérateurs entrants, les délais peuvent être extrêmement longs du fait de pratiques de blocage ou de points à régler dans le choix précis des modalités techniques et financières du service : ainsi, dans le **cas de l'offre de gros dite de liaison louée de transport entre la métropole et la Réunion, la mise en place a été effectuée en mai 2004 mais aucun opérateur ne l'utilise encore** du fait de contentieux sur l'absence de sécurisation et de normes de qualité de service jugées nécessaires par les opérateurs."

Ceci est faux et a déjà été souligné dans la précédente réponse de FT : la première liaison d'Outremer Telecom à 45 Mbit/s a été commandée le 14 Octobre 2004. Outremer était client, à fin 2005, de deux LLT à 45 Mbit/s entre métropole et La Réunion avec délai de rétablissement maximum et IMS sur les parties terrestres et option de rétablissement sur la partie sous-marine. **Une troisième liaison a été mise en construction début 2006.**

Remarques sur les obligations sur les marchés pertinents

Sur les faiblesses 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.

Il est jugé légitime d'imposer 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.

Sur le cuivre, les offres de gros de dégroupage et d'accès et collecte haut débit permettent d'ores et déjà 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 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 les LA-LPT

Les nouveaux tarifs des LA et LPT ont été publiés sur le site de France Télécom le 20 juin pour une application au 1er Juillet 2006. Les évolutions tarifaires touchent aussi bien les liaisons bas débit que très haut débit à 34 et 155 Mbit/s.

La granularité 34 Mbit/s pour les liaisons d'aboutement ne semblent pas faire l'objet d'une réelle demande de la part des opérateurs, néanmoins, fournir cette granularité ne pose pas de difficultés techniques particulières.

L'obligation de fournir des LPT THD avec VC de 2 et 34 Mbit/s sur SDH sur l'ensemble des raccordements optiques en pose davantage : aucun des meilleurs experts de France Télécom n'a pu comprendre ce que signifie cette phrase.

Sur la mutualisation des troncs et des feuilles

Les opérateurs et l'Aforst souhaiteraient pouvoir séparer les offres de gros en troncs - feuilles et avoir le choix de raccorder plusieurs offres de type « feuilles » sur des troncs éventuellement mixtes.

- La distinction entre des feuilles, assimilées aux offres du segment terminal, et des troncs, représentatifs des offres du segment interurbain, est inversée par rapport à ce qui est observé en fait dans la réalité :
 - les troncs sont plutôt des raccordements **locaux** au réseau de FT,
 - les feuilles peuvent avoir un **roulage complexe** (local, régional ou interurbain), comprenant un roulage sur le tronc...
- Quant à la mutualisation des troncs : le discours laisse supposer que tout est possible partout. Or un tronc est essentiellement constitué **d'un équipement en extrémité** qui conditionne les possibles en terme d'interface et de réseau support en résultant de l'équipement. Chaque équipement d'extrémité nécessite d'être testé et intégré au reste du réseau en fonction de ses possibilités et de la géographie du réseau. **Chacun de ces équipements extrémité de tronc conditionne les limites de la mixité des flux des feuilles.**

Il serait inenvisageable pour FT de devoir construire des règles de mutualisation pour tous les équipements opérateurs! Il est en revanche possible d'orienter les offres vers une mixité accrue des flux **sur des troncs dont l'ingénierie est maîtrisée par FT, sur un nombre restreint d'équipement, maîtrisables en terme d'achat et d'exploitation.**

Par ailleurs, **ces équipements extrémité de tronc déterminent la frontière de supervision et donc la limite de responsabilité de FT.** Si cet équipement disparaît ou bien appartient à l'opérateur, la détermination de la zone de responsabilité en cas de pannes devient beaucoup plus délicate à établir et source de litiges.

Enfin, la mixité des flux n'est pas universelle. Certains "mariages" ne sont pas possibles. Ainsi,

- Sont possibles: full Ethernet, Ethernet sur ATM, Ethernet sur SDH, ATM sur SDH (mais non utilisé en troncs), TDM (2 Mbit/s ou 34-45 Mbit/s) sur SDH, ou TDM sur ATM, ou TDM sur Ethernet.
- Sont possibles avec fortes restrictions (sur les mesures de performances notamment) : ATM sur Ethernet.
- Sont impossibles: SDH sur ATM, troncs SDH sur SDH

En résumé :

- il serait sans doute possible de distinguer des extrémités clientes, dont une spécifique de type site central, avec des zonages spécifiques pour le site central. Mais cela ne recouvre pas les notions de segment terminal et segment interurbain.
- la mixité des flux sur ce tronc devra être détaillée en fonction des possibilités et des impossibilités
- il paraît non pertinent de mettre en oeuvre un équipement tiers colocalisé pour le tronc, compte tenu de la difficulté d'ingénierie et du problème de limite de responsabilité

Sur l'obligation supposée d'une offre d'IRU

Le Projet de Décision ne tient pas compte du fait que les différents câbles sont soumis à des régimes contractuels différents et qu'à partir de mars 2007, France Télécom va perdre une partie des droits dont

elle dispose au bénéfice des consortiums voire des membres des consortiums. L'analyse de marché qui définit un monopole sans mentionner qu'il n'existera plus à court terme ne procède pas à l'analyse prospective qu'elle est censée conduire. L'Autorité de Régulation ne saurait réguler ces IRU alors qu'ils sont régis pas des contrats internationaux à l'égard desquels elle n'a aucune compétence d'intervention. France Télécom pour sa part ne saurait exécuter une décision en contradiction avec ces contrats.

France Télécom rappelle également qu'elle ne saurait faire droit à une demande aboutissant à proposer une offre d'IRU inférieure à ses coûts. Elle rappelle que les charges d'exploitation/ maintenance, coûts récurrents liés à l'IRU (versés tous les ans sur la base des frais réels) sont en ce domaine extrêmement importantes. Ces coûts qui ne peuvent être transformés en investissement et à ce titre entrer dans le champ du projet éligible à des subventions, doivent être pris en compte dans le calcul des tarifs applicables.