

La Lettre

d e l ' A u t o r i t é

LETTRE D'INFORMATION BIMESTRIELLE DE L'AUTORITÉ DE RÉGULATION DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

Accompagner l'ouverture du marché



En téléphonie mobile comme ailleurs, s'assurer que les consommateurs bénéficient de l'innovation par les services, de prix attractifs, et plus généralement des bienfaits de la concurrence constitue une priorité pour le régulateur. C'est pourquoi l'ART se félicite de l'entrée de nouveaux acteurs dans ce secteur: les MVNO, dont l'apport en termes de stratégie, de marque ou de canaux de distribution, permet d'envisager une animation accrue du marché.

L'entrée des premiers opérateurs virtuels à partir de mi 2004 a été rendue possible par la signature d'accords d'accès avec des opérateurs mobiles de réseaux hôtes, ce qui conforte l'ART quant à la perspective d'une pleine ouverture de ce marché sans intervention lourde des pouvoirs publics. En effet, il existe une pluralité d'offres potentiels sur le marché des prestations d'accès MVNO, au travers des trois opérateurs de réseau mobile. Ainsi un équilibre vertueux est-il envisageable sous le seul effet du jeu de la concurrence.

Toutefois, si l'ART mesure les progrès accomplis, elle constate qu'une réelle animation du marché ne pourra, dans les faits, advenir tant que les MVNO n'auront pas atteint une certaine taille critique. De façon transitoire, il apparaît par conséquent nécessaire d'accompagner l'ouverture du marché, en veillant avant tout à ce qu'il ne se referme pas.

Dans ce cadre, l'ART propose d'instaurer une simple obligation, pour les opérateurs de réseau, de faire droit aux demandes raisonnables d'accès, de façon à assurer la transition du marché vers un état dans lequel la régulation pourra s'effacer au profit de la main invisible du jeu concurrentiel. L'ART estime que cette transition doit s'effectuer, autant que possible, dans un cadre commercial, dans lequel elle n'aura pas à imposer une vision normative du marché. Il existe en effet de nombreux modèles MVNO et l'ART souhaite avant tout que s'expriment les initiatives et les innovations des acteurs, notamment en termes de convergence fixe-mobile.

Dans cette même logique, un contrôle des tarifs de gros n'apparaît pas nécessaire, du moins en première intention, notamment une obligation d'orientation vers les coûts, en raison des effets pervers qu'elle pourrait induire sur les décisions d'investissement des opérateurs de réseau, présents ou potentiels.

Edouard Bridoux, membre du Collège

MVNO : un marché naissant

L'ART accueille avec satisfaction l'apparition de ces nouveaux acteurs. Afin que cette avancée porte pleinement ses fruits, les MVNO doivent pouvoir se développer librement de façon pérenne, ce qui n'est pas garanti à ce jour. **Aussi, pour accompagner l'ouverture du marché de gros, l'ART propose une régulation légère et transitoire sous la forme d'une simple obligation d'accès.**

La consultation publique sur l'analyse du marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux mobiles (marché n°15 de la recommandation de la Commission européenne), lancée le 17 décembre 2004, clôturée le 4 février dernier puis transmise pour avis au Conseil de la concurrence, constitue la démarche centrale de l'ART dans la définition de ses moyens d'action en tant que régulateur sectoriel sur ce marché. Ce dernier rassemble l'ensemble des prestations intermédiaires que peut offrir un opérateur de réseau (opérateur hôte) pour permettre à un acteur sans autorisation d'usage de fréquences ni réseau radio (opérateur mobile virtuel ou MVNO) d'intervenir sur le marché de détail en fournissant des services de téléphonie mobile qui lui sont propres (accès, communications voix, SMS et autres services bas débit).

Au moment de cette consultation publique, le marché comptait trois opérateurs virtuels. Transatel, lancé fin 2001, offre des services destinés aux voyageurs trans-

frontaliers à partir du réseau de Bouygues Télécom. Début juin 2004, Debitel a signé un accord avec SFR pour devenir MVNO, et se positionne depuis février 2005 sur le segment « low cost » au travers de sa gamme « *Ma Puce* ». En juillet 2004, Orange France a également passé un accord avec Omer Telecom (The Phone House) pour le lancement du MVNO Breizh Mobile, dans la région Grand-Ouest.

De nouveaux contrats ont été signés depuis lors. En février 2005, SFR a annoncé la conclusion d'un accord de MVNO avec la société Futur Telecom, SCS spécialisée dans le marché professionnel (TPE et PME) et desservant environ 15 000 clients. De même, le groupe NRJ a annoncé le 10 février 2005 la signature d'un accord de MVNO avec SFR pour devenir le premier opérateur virtuel 3G. NRJ Mobile souhaite ouvrir son activité commerciale en septembre 2005 et cibler la clientèle des 11-19 ans. Le 11 février 2005, M6 a également annoncé avoir signé un accord de partenariat avec Orange France, portant sur la *suite p. 2*

Dans ce numéro

DOSSIER : LES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES p. 1 à 6	ACTUALITÉS p. 10 à 15	CONSOMMATEURS p. 11
JURIDIQUE p. 7	• Point sur le haut débit	• La qualité de service, préoccupation de l'ART
Dégroupage : la décision du Conseil d'Etat / E. Guillaume	• L'accès à la boucle locale	VIE DE L'ART p. 14
TÉLÉPHONIE MOBILE p. 8 et 9	• Réseaux mobiles professionnels	COLLECTIVITÉS p. 16
• La 3G et au-delà	• Consultation sur la tarification des coûts	• Wimax et collectivités / Daniel Labetoulle
• La TV sur terminaux mobiles	• GRE : le programme de travail	AGENDA p. 16
	• Tirage au sort des 118	

diffusion des contenus de M6. Cet accord pourrait évoluer à moyen terme vers la création d'un MVNO au sens propre. Des contrats MVNO ont enfin été conclus début mars 2005

entre SFR et Cegetel, d'une part, et Neuf Télécom d'autre part, aux fins de servir le marché des entreprises, notamment des PME, voire à terme, le marché grand public.

L'Autorité accueille avec satisfaction l'apparition de ces nouveaux acteurs

De manière générale, l'apparition de nouveaux entrants sur un marché est porteur d'innovation, de diversification de l'offre, de baisse des prix, autant d'éléments qui participent d'un accroissement du bien-être collectif et profitent au consommateur. Cette dynamisation du marché de détail peut notamment consister en un positionnement différencié de ces nouveaux acteurs par rapport aux opérateurs déjà installés, par exemple en termes de politique marketing (offres low-cost, offres régionales, offres de contenus, etc.), de canaux de distribution (Internet), et surtout de services (convergence fixe-mobile). Il est également envisageable qu'un acteur, MVNO dans un premier temps, envisage l'ouverture du marché de gros comme un marche-pied pour l'acquisition de la 4^e autorisation UMTS et le déploiement d'un réseau radio propre à partir d'une base de clientèle établie.

Les conditions de la pérennité de ces acteurs

Dans cette perspective, l'apparition des premiers MVNO constitue une évolution positive, mais reste conditionnée à la structure des offres de gros des opérateurs de réseau. Pour que cette ouverture du marché de gros de l'accès et du départ d'appel soit pérenne, il est nécessaire que les opérateurs de réseau proposent aux opérateurs virtuels les conditions contractuelles d'une autonomie financière et commerciale leur permettant de concurrencer de manière effective et pérenne les opérateurs mobiles sur le marché de détail, et à terme d'acquérir une clientèle leur conférant un meilleur pouvoir de négociation au moment de l'achat de minutes de gros ou

de la renégociation des contrats.

Sur un plan commercial, il est ainsi souhaitable que les MVNO puissent se développer au-delà de segments de clientèle ou de zones géographiques limitées et disposent d'une certaine autonomie en termes d'exploitation de leur base client.

S'agissant de la pérennité de l'activité MVNO - et notamment des relations

commerciales entre opérateurs de réseau et opérateurs virtuels - des clauses par lesquelles il est laissé aux MVNO, en cas de résiliation ou de rupture du contrat, la possibilité de migrer relativement rapidement (et dans des conditions techniques raisonnables) leur base clients sur le réseau d'un autre opérateur de réseau peuvent aller dans le sens d'une meilleure garantie.

De la même façon, sur un plan tarifaire, des dispositifs d'indexation des prix de gros sur les prix de détail inscrits dans les contrats peuvent, par exemple, offrir une certaine sécurité aux MVNO en cas d'évolution du marché de détail.

La possibilité contractuelle, pour les MVNO, de changer d'opérateur hôte ou de diversifier leurs sources d'approvisionnement au niveau du gros, tend également à renforcer leur autonomie à l'égard de leur opérateur hôte.

Une pérennité non garantie à ce jour

Par-delà l'aspect qualitatif de l'offre, les opérateurs virtuels ne pourront animer significativement la concurrence que dans la mesure

où ils auront acquis une certaine taille et ne se contenteront pas de servir des segments de marché étroits. Dans le cas contraire, ces acteurs ne pourront exercer de pression concurrentielle réelle sur les opérateurs de réseau présentant des offres généralistes au niveau national.

Dans son analyse de marché, l'Autorité considère que les derniers développements du marché de gros de l'accès et du départ d'appel sont à saluer, mais que les contrats d'accès signés confèrent, de par leurs clauses, une large maîtrise des opérateurs de réseau sur leurs opérateurs virtuels. Du fait de cette « réversibilité », constituée par l'ensemble des clauses techniques et tarifaires permettant à un opérateur hôte de placer son opérateur virtuel dans des conditions d'accès équivalentes à une résiliation de fait du contrat, l'ART conclut que l'exécution des contrats en cours est pleinement subordonnée à la volonté de l'opérateur hôte de conserver une attitude coopérative envers son MVNO.

A cet égard, il est pertinent de relever que les opérateurs hôtes peuvent, dans une certaine mesure, conserver un droit de regard poussé sur la politique commerciale de leurs MVNO et sont en mesure de modifier substantiellement et unilatéralement les accords conclus, tout en se réservant la possibilité d'exercer un droit de priorité sur la cession de la base clients.

L'équilibre des relations tissées à ce jour dépend du comportement coopératif des opérateurs de réseau. Cette situation pouvant évoluer, les clauses contractuelles doivent être appréciées à la lumière d'un éventuel comportement non-coopératif.

Cette relative maîtrise, par les opérateurs de réseau, des MVNO existants, paraît résulter d'un intérêt à moyen et long terme des opérateurs à ne pas ouvrir leurs réseaux

à des acteurs pouvant les concurrencer de manière significative et pérenne sur le marché de détail. Elle devrait persister tant que le marché ne comprendra que des opérateurs virtuels ne disposant pas de contre-pouvoir d'acheteur et qui se trouvent dans une situation



Un premier MVNO se déclare en tant qu'opérateur auprès de l'ART

Le groupe NRJ a annoncé le 10 février 2005 la signature d'un accord de MVNO entre sa filiale NRJ Mobile et SFR pour devenir le premier opérateur de téléphonie mobile virtuel 3G grand public et opérateur majeur mobile national sur la 2G.

Quatre jours plus tard, NRJ s'est déclaré en tant qu'opérateur auprès de l'Autorité. Il se voit appliquer ainsi les droits et obligations attachées aux autorisations délivrées sur le fondement de l'article L. 33-1 du code des postes et communications électroniques, parmi lesquels figurent, à titre d'exemple, le droit de se voir attribuer par l'ART des numéros, ainsi que les obligations de contribuer au financement du service universel et de payer la taxe administrative associée à l'autorisation générale.

de relative sujétion face à leurs opérateurs hôtes.

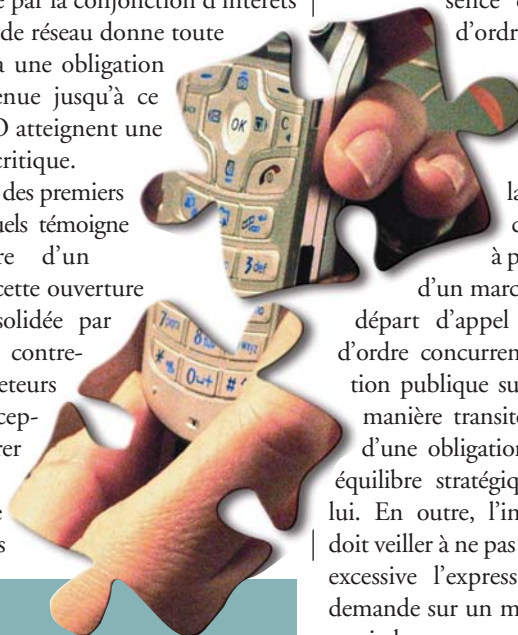
La nécessaire intervention du régulateur sur le marché de gros

Une intervention du régulateur, sous la forme d'une obligation d'accès, est donc nécessaire pour assurer la pérennité de l'ouverture du marché de gros et l'irréversibilité des accords conclus. A contrario, cette intervention ne sera vraisemblablement plus nécessaire lorsque le marché de gros comprendra des opérateurs virtuels ayant une activité suffisamment forte pour que le maintien, voire l'amélioration des relations contractuelles constitue un enjeu stratégique pour l'opérateur hôte.

La perspective d'un marché

de gros marqué par la conjonction d'intérêts des opérateurs de réseau donne toute sa pertinence à une obligation d'accès maintenue jusqu'à ce que les MVNO atteignent une certaine taille critique.

L'apparition des premiers opérateurs virtuels témoigne de l'ouverture d'un marché. Mais cette ouverture doit être consolidée par l'apparition de contre-pouvoirs d'acheteurs tangibles, susceptibles de conférer une stabilité propre à l'offre de prestations



de gros d'accès et de départ d'appel, en l'absence de toute intervention extérieure.

Une intervention à caractère transitoire

L'ART est consciente du fait que la régulation du marché de gros de l'accès et du départ d'appel mobile a vocation à se distinguer par ses méthodes de celle pratiquée en matière de téléphonie fixe par exemple. Ainsi, en l'absence d'avantage concurrentiel d'ordre structurel (tel que la détention de la boucle locale en cuivre, qui constitue une infrastructure essentielle), c'est la présence d'une ligne de conduite stratégique visant à prévenir la pleine ouverture d'un marché de gros de l'accès et du départ d'appel qui pose un problème d'ordre concurrentiel. Dès lors, l'intervention publique sur le marché se conçoit de manière transitoire. Elle prend la forme d'une obligation visant à déstabiliser cet équilibre stratégique, et disparaissant avec lui. En outre, l'intervention du régulateur doit veiller à ne pas prédéterminer de manière excessive l'expression de l'offre et de la demande sur un marché tout juste naissant ; aussi dans un premier temps, il est apparu souhaitable de ne pas accoler à l'obligation de faire droit aux demandes d'accès, d'obligation de contrôle tarifaire, de non-discrimination ou de transparence.

L'imposition d'une obligation de faire droit aux demandes d'accès tient à la volonté du régulateur d'encourager l'apparition de MVNO mais surtout d'assurer l'irréversibilité des contrats de MVNO signés à ce jour, et de prévenir tout remise en cause de ces offres par les opérateurs de réseau. En assurant la pérennité des acteurs en place, et en veillant à favoriser l'émergence d'acteurs significatifs, l'Autorité propose de prendre une décision d'obligation proportionnée à la situation, qui pourra facilement être retirée en cas de développement satisfaisant d'une concurrence disposant d'une force de négociation sur ce marché.



Commission for
Communications Regulation

Puissance conjointe

Le régulateur irlandais (Comreg) a notifié le 9 décembre 2004 son analyse du marché de l'accès et du départ d'appel mobile, que la Commission Européenne a validée le 20 janvier dernier.

Le Comreg conclut à l'existence d'une puissance conjointe par les deux plus gros opérateurs, Vodafone et O2, totalisant à eux deux plus de 94% de parts de marché. La part de marché restante est détenue principalement par Meteor, opérateur GSM actif depuis 2001 et en cours de déploiement, et par Hutchison, nouvel entrant 3G.

Le constat de puissance conjointe de Vodafone et O2, s'appuie sur une analyse en fonction d'une grille de critères, notamment issus des textes réglementaires de la Commission et de la jurisprudence européenne, qui sont les suivants : degré élevé de concentration du marché, incitation à se coordonner tacitement, capacité à suivre une ligne d'action commune (point focal), capacité à détecter toute déviation du point focal, existence de mécanismes de repréailles (en cas de déviation), et enfin absence de concurrence potentielle par d'autres acteurs.

Le Comreg identifie un double point focal : les opérateurs adoptent un comportement identique à la fois sur les prix de détail¹⁾ et sur leurs refus de vendre : dans des conditions raisonnables des prestations de gros d'accès et de départ d'appel.

Le Comreg accompagne par ailleurs le passage en revue de ces critères d'un faisceau d'indices sur l'évolution passée du marché, notamment en termes de niveaux et d'évolution des prix de détail ainsi que des taux de rentabilité.

La philosophie des remèdes a lieu en deux temps. Dans un premier temps, le Comreg impose aux deux opérateurs puissants l'obligation de faire droit à toute demande raisonnable d'accès et le respect du principe de non discrimination. Ce n'est que dans un deuxième temps, en cas d'échec des négociations commerciales d'ici à mi-2005, que les opérateurs se verront imposer des obligations complémentaires de contrôle tarifaire (à travers l'orientation vers les coûts), ainsi que celle de comptabilisation des coûts et de séparation comptable.

Vodafone, O2 et Meteor ont fait appel de la décision du Comreg.

¹⁾ La coordination sur les prix de détail passe par le contrôle de la stabilité de l'indicateur appelé 'Minimum Monthly Bill', dont le Comreg démontre qu'il est suivi régulièrement par Vodafone et O2.

Contact: sebastien.soriano@art-telecom.fr

Le point de vue des analystes

Des caractéristiques très éclairantes pour le cas français

THIERRY COTA Responsable recherche télécoms européennes (Société Générale)

- **Le modèle le moins capitalistique.** Le modèle européen est le plus léger en termes d'investissements, et les projets français suivent l'exemple général : les MVNO ne contrôlent aucun élément de réseau, achètent les minutes en gros et ne prennent en charge que les coûts commerciaux et de relation clientèle. Dans ce contexte, leur métier s'apparente à une activité de distribution et la marge d'exploitation dépasse rarement 5 à 10%. Jusqu'à 5 fois inférieure à celle des opérateurs, elle ne peut toutefois pas lui être comparée (capitaux investis négligeables et période de payback courte des MVNO).

- **Des conditions de connectivité plutôt favorables pour le réseau hôte.** L'approche « *retail minus* », également adoptée en France, est très répandue, par opposition à une approche « *cost plus* » (Danemark) a priori moins favorable pour les réseaux. Cette distinction est toutefois à relativiser : d'après nos discussions avec les MVNO et candidats MVNO français, la négociation porte davantage sur le prix à la minute lui-même. Bien que les conditions des contrats français ne soient pas connues, les indications recueillies permettent d'estimer un niveau de « *retail - 30/35%* », moins favorable que le « *retail - 65%* » de Virgin (UK).

- **Une part de marché non négligeable à terme :** 15-20% après plusieurs années d'expansion (Pays-Bas, Allemagne, Royaume-Uni à l'avenir dans les prévisions Société Générale), un objectif que les MVNO français interrogés jugent raisonnable pour le marché national.

- **Une stratégie commerciale moins simpliste qu'on pourrait l'imaginer.** Bien que leurs prix soient plutôt attractifs et que leur objectif soit en partie d'attirer la population non cliente des opérateurs établis (potentiellement rebutée par le coût du mobile), les MVNO ne sont pas toujours les moins chers. L'approche générale relève plutôt d'une stratégie opportuniste combinant innovation produit et ciblage tarifaire original.

- **Un impact ambivalent pour les opérateurs établis.** L'impact sur les réseaux est incertain : **1/** le réseau hôte perçoit le chiffre d'affaires de gros et, comme l'ont indiqué plusieurs MVNO et candidats MVNO français, ils éviteront une concurrence frontale avec leurs réseaux hôtes – cf T Mobile au Royaume-Uni qui bénéficie notamment du développement de Virgin grâce à une stratégie originale d'ouverture large de son réseau aux MVNO ; **2/** l'action des MVNO dynamise le marché et bénéficie aussi aux opérateurs établis ; **3/** toutefois leur action commerciale peut entraîner un

recul des prix en cas de stratégie commerciale agressive (Danemark). A noter toutefois qu'au Royaume-Uni et aux Pays-Bas, leur action n'a pas entraîné de baisse générale des prix et, dans ces pays, les concurrents les plus agressifs sont plutôt certains opérateurs de réseau (Fortel, Hutchison).

- **Un régulateur français encore prudent.** Allant au delà de l'action de la plupart des régulateurs européens, l'ART impose l'ouverture des réseaux mais n'impose pas de contrôle tarifaire ni ne décide des conditions qui demeurent commerciales, confidentielles et (pour l'instant) ne doivent pas respecter la règle de non discrimination. Les procédures en règlement de différend engagées par certains candidats (Tele2) pourraient toutefois contraindre le régulateur français à définir plus précisément les règles d'ouverture des réseaux. ■



Les succès ont été rares et les déceptions nombreuses

BRUNO DUARTE Directeur Associé (Arthur D. Little)



Les MVNO deviennent une réalité en France: sept accords ont été signés depuis le début de l'année et d'autres sont en cours de négociation. Nombreux sont d'ailleurs les acteurs attirés par l'opportunité de pénétrer un marché qui peut sembler à première vue rentable.

Comme c'est le cas aujourd'hui en France, l'arrivée d'un premier entrant de ce type déclenche souvent un effet "boule de neige". Si les opérateurs essaient dans un premier temps de se protéger en limitant l'arrivée de nouveaux entrants, une fois le mouvement initié, chacun cherche à héberger les meilleurs MVNO afin de maximiser sa part de marché. Ainsi, les trois grands opérateurs suédois hébergent au moins deux MVNO chacun.

Pourtant, les expériences des autres pays européens montrent que les succès ont été rares et les déceptions

nombreuses. Arthur D. Little estime ainsi que, parmi les MVNO lancés en Europe depuis plus de deux ans (près d'une cinquantaine à ce jour), moins d'un sur huit peut être considéré comme un succès commercial ! Plusieurs facteurs expliquent les difficultés des MVNO.

En premier lieu, ils sont confrontés à des marchés pénétrés à plus de 75%. Cette entrée tardive sur des marchés arrivés à maturité se traduit par des perspectives de parts de marché très limitées comme l'illustrent les exemples de l'ensemble des opérateurs 3^e ou 4^e entrants. Ainsi, Bouygues Télécom, lancé alors que la pénétration de la téléphonie mobile en France n'était que de 3%, n'a pu ainsi conquérir que 10% du marché trois ans après son lancement. De même, Telia, lancé en Finlande sur un marché pénétré à 45%, a vu sa part de marché limitée à 2% après trois années d'exercices.

Ensuite, Il est très difficile pour un acteur de proposer une offre qui soit perçue par les clients comme réellement différenciante. Il est indispensable de s'appuyer sur des actifs clés, par exemple une marque forte ou le contrôle d'un réseau de distribution. Les stratégies des MVNO se regroupent en deux catégories: "low cost" d'une part, en proposant une offre limitée à des prix compétitifs et souvent distribuée en direct, à l'instar de Telmore au Danemark ; "focali-

sation" d'autre part, à l'image de Virgin Mobile au Royaume-Uni qui est parvenu à cibler les jeunes en s'appuyant, dans un premier temps, sur son réseau de distribution propriétaire et sur sa marque forte. Reste la question de l'infrastructure, notamment télécom. Fait-elle partie des actifs qu'un opérateur virtuel – par définition sans réseau - doit contrôler afin d'assurer son développement? Les expériences à l'étranger montrent que ce n'est pas nécessaire, tant que le MVNO garde son indépendance, notamment en terme de politique tarifaire. Pour un opérateur de téléphonie fixe qui devient MVNO, investir dans des infrastructures permet de mutualiser une partie de son réseau. Pour d'autres types d'acteurs, cela revient à augmenter les coûts fixes mais permet d'obtenir des coûts/minute plus bas. Cela peut donc correspondre à un facteur supplémentaire de risques.

Enfin, le ticket d'entrée ne doit pas être négligé, notamment au regard des coûts d'acquisition élevés. Même en supposant de faibles coûts de distribution et une subvention limitée du terminal, la conquête de 400 000 clients (soit moins de 1% du marché français) représente un investissement supérieur à 20M€, sans même tenir compte des autres frais, liés à la facturation, la promotion, etc. ■

Le Conseil d'Etat et les tarifs du dégroupage : une annulation pragmatique

Emmanuel Guillaume, Avocat associé, Baker & McKenzie, décrypte l'arrêt du Conseil d'Etat.

La décision n° 02-323 de l'ART en date du 16 avril 2002 avait imposé à France Télécom une baisse substantielle des tarifs de dégroupage prévus par sa première offre de référence publiée le 16 juillet 2001. L'Autorité estimait en effet que les tarifs proposés par l'opérateur historique, bien que revus à la baisse quelques jours plus tôt, ne respectaient pas le principe d'orientation vers les coûts alors posé par l'article D. 99-24 du Code des Postes et des Télécommunications (CPT) et par le règlement communautaire du 18 décembre 2000 relatif au dégroupage de la boucle locale.

Cette baisse des tarifs a fait l'objet d'un recours pour excès de pouvoir de la part de France Télécom. Le Conseil d'Etat lui a partiellement donné raison, dans un arrêt du 25 février 2005 : il a annulé l'article 3 de la décision de l'ART, en tant qu'il fixait les tarifs maxima de l'abonnement mensuel proposé par France Télécom pour la fourniture de l'accès total et de l'accès partagé à la boucle locale.

L'intérêt de l'arrêt réside moins dans le motif d'annulation que dans la limitation des effets de celle-ci, décidée par le juge dans l'intérêt général.

Le motif d'annulation : un argument de procédure imparable

L'ancien article D. 99-24 du CPT énumérait les principes applicables aux tarifs du dégroupage, pour assurer notamment leur orientation vers les coûts, et chargeait l'ART de déterminer et de rendre publiques la nomenclature des coûts pertinents ainsi que la méthode de calcul des coûts moyens incrémentaux de long terme (CMILT).

Cette nomenclature et cette méthode ont été définies par l'ART dans sa décision n° 00-1171 en date du 31 octobre 2000. Pour le calcul des CMILT, la décision prévoyait que l'incrément à prendre en compte était « l'ensemble du réseau des paires de cuivre de France Télécom ».

Cependant, la mise en œuvre de l'accès à la boucle locale, depuis le 1^{er} janvier 2001, a révélé que certaines zones, à faible densité, ne feraient pas l'objet à court terme de commandes de dégroupage. Au début de l'année 2002, l'Autorité a décidé, pour assurer une meilleure orientation des tarifs vers les coûts, de modifier la méthode de calcul des CMILT en distinguant le coût moyen de deux ensembles de lignes, pondérés en fonction de leur probabilité

différente de dégroupage. Ce changement, porté à la connaissance de France Télécom au début du mois d'avril 2002, n'a pas été expressément pris en compte par l'opérateur dans le calcul des nouveaux tarifs soumis à l'ART le 11 avril 2002.

Dans sa décision du 16 avril 2002, l'Autorité a imposé à France Télécom de nouveaux tarifs maxima, déterminés à partir de cette nouvelle méthode, en s'appuyant sur l'article 4-2 a) du règlement du 18 décembre 2000, qui l'habilite expressément « à imposer des modifications de l'offre de référence pour l'accès dégroupé à la boucle locale (...) y compris les prix, lorsque ces modifications sont justifiées ».

Le Conseil d'Etat a condamné la démarche de l'ART non pas sur le fond mais sur la procédure : l'article

D. 99-24 imposait à l'ART de publier sa nouvelle méthode de calcul des CMILT avant d'en faire application. En l'absence d'une telle publication, cette nouvelle méthode n'était pas opposable à France Télécom et l'ART ne pouvait donc en tenir compte. Cette « erreur de droit » explique l'annulation partielle de l'article 3 de la décision du 16 avril 2002.

Les effets de l'annulation

L'annulation d'un acte administratif par le juge a, en principe, un effet rétroactif : l'acte annulé est réputé n'être jamais intervenu. Ceci oblige l'administration à reconstituer le passé de manière fictive : elle doit effacer tous les effets qu'a pu produire l'acte. Une telle reconstitution est imposée par le principe de légalité et par le droit des justiciables à un recours effectif. Mais elle peut parfois faire peser des risques considérables sur l'intérêt général que l'acte visait à garantir. Ce constat a conduit le Conseil d'Etat, en mai 2004, à reconnaître au juge administratif un pouvoir essentiel : celui de moduler les effets d'une annulation dans le temps. Le juge peut désormais, de façon exceptionnelle, priver une annulation de son effet rétroactif, « s'il apparaît que cet effet rétroactif est de nature à emporter des conséquences manifestement excessives »¹. Ce pouvoir a été utilisé par le

Conseil d'Etat dans l'arrêt ici commenté.

Anticipant sur les suites de son recours, France Télécom avait inséré, dans tous les contrats de dégroupage, une clause prévoyant l'augmentation rétroactive de ses tarifs, en cas d'annulation de la décision de l'ART. Dans son arrêt du 25 février, le Conseil d'Etat a notamment cherché à éviter une telle révision qui aurait remis en vigueur des tarifs non orientés vers les coûts, en violation de l'article 4, paragraphe 1, du règlement communautaire du



18 décembre 2000, et menacé le développement de la concurrence sur la boucle locale.

L'arrêt prévoit en conséquence que l'annulation de l'article 3 de la décision de l'ART ne prendra effet qu'à l'expiration d'un délai de deux mois à compter de sa notification à l'ART, sous réserve des actions contentieuses déjà engagées au 25 février contre les décisions prises en application de celle du 16 avril 2002.

Une leçon de pragmatisme

En conclusion, le Conseil d'Etat a donné une leçon de pragmatisme, comme il sait le faire lorsque l'enjeu le justifie. Ne pouvant éviter une annulation commandée par un motif procédural, il s'est efforcé d'en réduire la portée, faisant application de la toute fraîche liberté qu'il s'est reconnu lui-même, celle de moduler dans le temps les effets d'une annulation. Dans sa balance, le motif de l'annulation et ses conséquences n'ont pas pesé du même poids. On peut penser que le Conseil d'Etat aurait tiré des conséquences différentes d'une annulation pour un motif de fond, si France Télécom avait prouvé que l'ART lui imposait des tarifs inférieurs à ses coûts. ■

¹ Conseil d'Etat, Assemblée, 11 mai 2004, Association AC! et autres.

La télévision sur terminaux mobiles

Le nouveau cadre réglementaire français cherche à apporter une réponse juridique aux diverses manifestations du phénomène de convergence technologique, telles les premières expériences d'accès aux services de télévision par l'intermédiaire de terminaux mobiles. Explication de texte.

A lors que la télévision numérique terrestre (TNT) vient d'être lancée, la prochaine étape technologique consiste à permettre la réception de la télévision sur des terminaux mobiles.

Ces « téléviseurs » mobiles ne seront pas seulement des téléphones portables, mais pourront aussi être des assistants personnels, des montres adaptées ou d'autres appareils munis d'écrans qu'il reste à inventer. Des offres d'accès à des services de télévision par l'intermédiaire de terminaux mobiles sont d'ores et déjà proposées en France par Orange France et SFR dans le cadre des offres UMTS lancées fin 2004. Les premiers retours du lancement de l'UMTS font état d'une consommation plus élevée que prévue des services vidéos, incluant ces services de télévision ; mais ces premiers résultats doivent être confirmés.

DVB-H et diffusion par satellite

Le développement de la télévision sur mobile nécessitera toutefois la mise en œuvre de technologies adaptées, l'UMTS n'étant pas conçue pour une diffusion audiovisuelle point multipoints pleinement efficace (cf article ci-contre). Deux alternatives technologiques à l'UMTS sont aujourd'hui envisagées : le DVB-H, une adaptation des normes de TNT pour la diffusion vers les mobiles, et la diffusion par satellite, déjà exploitée en Corée mais d'un niveau de maturité aujourd'hui plus faible en Europe. A ce jour, le DVB-H est présentée comme la technologie la plus adaptée et de nombreux acteurs français de l'audiovisuel et des télécommunications se sont regroupés pour pouvoir expérimenter l'ensemble de la chaîne permettant sa mise en œuvre.

Quel régime juridique sera applicable aux opérateurs mobiles ?

Quel que soit le mode de distribution de la télévision sur mobile, l'opérateur de téléphonie mobile est susceptible d'entrer

dans le champ de définition de la notion de « distributeur de services ».

En effet, en application des dispositions de



2°) Lorsque la distribution de programmes de télévision sur téléphone mobile fait appel à des technologies qui ne nécessitent pas l'utilisation de fréquences dont le CSA est affectataire, c'est à dire utilise des fréquences UMTS ou MMBS (3G par satellite), l'opérateur mobile est tenu de déclarer son activité de distributeur auprès du CSA⁽³⁾. Par ailleurs, les mécanismes liés à l'obligation de reprise (*must carry*) des chaînes publiques hertziennes pourront lui être opposables⁽⁴⁾ ainsi que l'obligation d'assurer, au sein de l'offre qu'il agrège, des proportions

minimales de services en langue française indépendants de tout distributeur⁽⁵⁾. Enfin, en cas de conflit entre un éditeur de services et l'opérateur de téléphonie mobile (en tant qu'il est distributeur de services audiovisuels), le CSA disposerait des compétences pour trancher le litige⁽⁶⁾.

Ainsi, s'agissant de la distribution de contenus, le positionnement des opérateurs mobiles sur le segment de l'offre de services de télévision peut entraîner l'application des dispositions du droit de la communication audiovisuelle.

Parallèlement, s'agissant de l'activité de réseaux et de services de communications électroniques, le cadre juridique posé par les dispositions du code des postes et des communications électronique demeure applicable. ■

l'article 2-1 de la loi n° 86-1067 du 30 septembre 1986 modifiée relative à la liberté de communication, il pourrait être amené à établir « avec des éditeurs de services des relations contractuelles en vue de constituer une offre de services de communication audiovisuelle mise à disposition auprès du public par un réseau de communications électroniques au sens du 2° de l'article L. 32 du code des postes et des communications électroniques ».

1°) Lorsque la diffusion de services de télévision est envisagée à partir des solutions proposées par la technologie DVB-H, l'activité doit être rattachée au régime juridique en vigueur à l'égard des services de communication audiovisuelle utilisant la voie hertzienne. Dans ce cadre, l'opérateur de téléphonie mobile relève de la compétence du Conseil Supérieur de l'Audiovisuel, soit au titre du régime de l'autorisation s'il joue le rôle d'un multiplexeur⁽¹⁾, soit au titre du régime de la déclaration s'il intervient comme distributeur commercial de l'offre de services⁽²⁾.



¹ Article 30-2 III de la loi du 30 septembre 1986.

² Article 30-2 IV de la loi du 30 septembre 1986.

³ Article 34 de la loi du 30 septembre 1986. Le législateur renvoie à un décret d'application le soin de préciser notamment le contenu de la déclaration administrative

⁴ Article 34-2 de la loi du 30 septembre 1986. La loi prévoit que les coûts de transport et de diffusion sont à la charge du distributeur de services.

⁵ Article 34-3 de la loi du 30 septembre 1986.

⁶ Article 17-1 de la loi du 30 septembre 1986

Contacts : gregoire.weigel@art-telecom.fr
fabrice.alves@art-telecom.fr

UMTS : montée en débit et maîtrise accrue des services

A l'heure où les premiers services 3G commencent à être commercialisés, **les équipementiers annoncent déjà la 3,5 G, avec plus de confort pour l'utilisateur et de nouveaux outils pour les opérateurs.**

Les premiers services de troisième génération s'appuyant sur un réseau UMTS avec une interface radio WCDMA – la norme retenue en Europe – ont été lancés au cours de l'année 2004 en France, concrétisant ainsi un projet de long terme s'appuyant sur le succès du GSM. Plus de 64 réseaux WCDMA sont actuellement opérationnels à travers le monde ; la gamme de terminaux s'étoffe avec près de 140 modèles disponibles à l'échelle mondiale. La composante WCDMA prend enfin ses marques sur le marché. Par ailleurs, face à la montée en puissance des systèmes radio nomades issus de la mouvance informatique, notamment développées par le Forum Wimax, l'industrie du cellulaire ne reste pas passive et a programmé des évolutions à la fois sur l'accès radio et sur le cœur de réseau.

Montée en débit de l'accès radio

Les services vidéo, grands consommateurs en débit, et la montée en charge des réseaux 3G imposeront à très proche échéance une évolution pour conserver une qualité de service acceptable. De nouveaux termes barbares apparaissent comme l'HSDPA (*High Speed Downlink Packet Access*) pour augmenter les débits du réseau vers le mobile (voie descendante) ou l'HSUPA (*High Speed Uplink Packet Access*) pour la voie montante. Ces évolutions présentent plusieurs atouts.

Le débit disponible de l'HSDPA dans une configuration opérationnelle devrait être sensiblement inférieur au débit théorique annoncé (14 Mbit/s). Après les premiers retours d'expérimentations, certains scénarios tablent sur des débits de l'ordre de 400 à 500 kbit/s par utilisateur. Le réel apport de l'HSDPA réside donc plus dans l'offre d'un débit moyen relativement élevé pour un plus grand nombre d'utilisateurs que dans la configuration actuelle des réseaux, inadaptée à un marché de masse du haut débit mobile. La capacité supérieure de la cellule permettra ainsi de répondre à la montée en charge du réseau. Le gain en temps de latence, qui est un élément



TD SCDMA. Son impact sur le marché européen reste encore mal évalué.

A plus long terme, les travaux de recherche et développement se multiplient dans le domaine des antennes additionnelles reposant sur des solutions MIMO (*Multiple Input, Multiple Output*) permettant d'accroître de manière significative la capacité du réseau d'accès radio. Ces innovations commencent à être prises en considération par la normalisation, tout comme l'intégration de solutions reposant sur l'OFDM, modulation retenue dans le cadre des options soutenues par le Forum Wimax, dans l'évolution à moyen et long termes des systèmes 3G.

déterminant dans la perception des services, figure également au titre des avancées attendues. Les premiers produits commerciaux, issus des efforts de R&D amorcés il y a plusieurs années, pourraient arriver sur le marché sous la forme de cartes PCMCIA d'ici la fin de l'année 2005.

L'introduction de l'HSDPA au sein des réseaux UMTS ne devrait pas imposer d'investissements majeurs pour les opérateurs, la plupart des équipementiers s'orientant vers des mises à niveau logiciel des infrastructures radio existantes. Cette migration sous-entend un renouvellement du parc de terminaux en raison de la complexité de l'HSDPA. Plusieurs opérateurs mobiles (Cingular aux Etats-Unis, Vodafone, O2 en Europe) devraient mener des premiers tests dès cette année. L'HSUPA, quant à lui, arrivera sur le marché avec un temps de retard et fera sans aucun doute l'objet de toutes les attentions au prochain congrès 3GSM de 2006 à Barcelone.

Pour fournir des débits plus élevés, certains équipementiers proposent des solutions dans les fréquences non appairées de l'UMTS. Ces techniques privilégient le débit en contrepartie d'une mobilité très réduite. Ces solutions, encore très marginales, s'apparentent à une option de boucle locale radio pour un accès du type DSL « portable ». Dans ces bandes de fréquences, les acteurs restent très attentifs à l'arrivée programmée en 2006-2007 de la solution développée initialement pour le marché chinois : le

Pour compléter ce tour d'horizon des évolutions majeures sur les accès radio, le développement d'interfaces permettant de raccorder des modes d'accès de proximité (Bluetooth), nomade (Wifi) ainsi que DSL à un système cellulaire GSM ou UMTS peut être mentionné. Ces travaux répondent aux attentes des opérateurs engagés dans une stratégie de convergence fixe mobile.

Le cœur de réseau migre vers IP

Moins visible que les évolutions attendues sur l'accès radio, la migration des cœurs de réseaux mobiles vers les NGN (réseaux de nouvelle génération) présente cependant un caractère très stratégique. Les opérateurs vont devoir faire migrer massivement leur cœur de réseau vers l'IP, à l'image des opérateurs historiques fixes.

Au-delà de gains en OPEX, résultant, entre autres, de la présence croissante de logiciels, la solution envisagée, l'IP *Multimedia Subsystem* (IMS), qui fait l'objet d'un consensus entre les mouvances UMTS et CDMA, favorise le contrôle des flux de trafic de données sur un réseau mobile. Cette maîtrise des services multimédia et des sessions données par l'opérateur mobile permet d'envisager de nouveaux modèles de facturation ciblant plus finement les différents formes d'usages et de services. La base de données utilisateurs exploitée par l'opérateur mobile intégrera ainsi des critères associés aux différents services utilisables par l'abonné sur son réseau mobile d'origine ou dans des conditions d'itinérance. Les opérateurs mobiles disposeront alors d'un atout décisif pour conserver une maîtrise accrue de la chaîne de valeur dans un environnement IP. Ces mécanismes sont également en phase de normalisation pour l'environnement fixe sous l'impulsion de plusieurs opérateurs historiques européens. Dans les prochaines années, ils pourraient sensiblement faire évoluer l'équilibre et le partage de la valeur dans un environnement de connectivité IP généralisé.

Brefs échos du dernier 3GSM Congrès de Cannes

- La 3G a vraiment démarré.
 - Chine, Corée, Japon : l'Asie est de plus en plus présente chez les équipementiers.
 - L'HSDPA (baptisée par certains, « 3,5G », « super 3G », « DSL du mobile » ou encore « data turbo 3G ») occupe le devant de la scène : multiples expérimentations, premiers produits présentés.
 - L'IMS (c'est à dire la convergence fixe/mobile grâce à l'IP), moins visible, semble également incontournable pour les futurs réseaux mobiles.
 - La multiplication des présentations vidéo sur mobile confirme l'entrée irréversible du secteur dans le monde de l'image.
 - Une autre tendance semble également se confirmer : le mobile (qui était déjà un appareil photo) va aussi devenir un lecteur de musique MP3.
 - la communauté mobile reste encore à l'écart de l'onde de choc « voix sur IP ».
- Cannes, le rideau est tiré. L'an prochain, la communauté mobile mettra le cap sur Barcelone.



Contact: didier-chauveau@art-telecom.fr

Dégroupage total : objectif 2005 de l'ART

Le haut débit se développe très rapidement grâce à une dynamique concurrentielle intimement liée au succès du dégroupage partiel. **L'ART s'est fixée plusieurs axes de travail avec les opérateurs pour que le dégroupage total connaisse le même succès.**

Si, dans certains pays européens, le câble joue un rôle d'infrastructure concurrente de la boucle locale de cuivre, tel n'est pas le cas dans notre pays où il ne représente que 8% du marché du haut débit, l'ADSL étant le vecteur préférentiel. Au 1er janvier 2005, on comptait 6,3 millions d'accès DSL en France, parmi lesquelles 1,6 million de lignes dégroupées (100.000 en dégroupage total), faisant de notre pays le champion européen. Dans ce contexte de faible pénétration du câble, le dégroupage joue un rôle central dans le développement de la concurrence et du haut débit.

Le dégroupage, clé de voûte du développement de la concurrence

Le dégroupage, c'est-à-dire la location à l'opérateur historique du dernier kilomètre de son réseau reliant l'abonné au central téléphonique (NRA) est la voie royale pour développer la concurrence dans le haut débit. En effet, l'opérateur dégroupé, qui doit investir dans des équipements spécifiques (DSLAM), peut ainsi disposer d'une grande capacité de différenciation de ses offres et proposer une personnalisation maximale de ses prestations, par exemple en développant des offres dites « triple play », associant accès à internet haut débit, téléphonie et télévision. C'est le cas du dégroupage partiel.

Avec le dégroupage total, l'opérateur dégroupé renforce sa relation commerciale avec son client qui n'a plus besoin de souscrire auprès de France Télécom un abonnement pour sa ligne téléphonique. Cette plus grande indépendance permet aux opérateurs alternatifs de proposer toute une gamme de services, dont l'accès au réseau, avec une facture unique et devrait favoriser l'innovation, et notamment le développement d'offres de convergence fixe/mobile. Pour permettre le décollage du dégroupage total et poursuivre l'extension géographique du dégroupage, l'ART s'est fixée plusieurs axes de travail.

La stabilité des tarifs doit donner de la prévisibilité aux acteurs

Les tarifs du dégroupage doivent tout à la fois permettre une rémunération correcte des investissements de France Télécom pour l'entretien et le développement de la boucle locale de cuivre, et être fixés à un niveau tel qu'ils donnent aux opérateurs dégroupés une perspective claire quant à l'espace

économique qui leur est nécessaire pour investir.

L'ART estime par ailleurs que ces tarifs doivent être connus à l'avance pour apporter un maximum de visibilité aux acteurs. Ainsi, à la suite de la décision du Conseil d'Etat (cf. page 7) du 25 février 2005, France Télécom a publié une nouvelle offre de référence confirmant le tarif passé de 10,5 €. En outre, il s'est engagé à abaisser ce tarif au niveau de 9,5 € à compter du 1^{er} juin 2005. Il s'agit d'un prix plafond pour les trois ans à compter de cette date. Par ailleurs, l'ART a lancé une consultation publique sur les différentes méthodes pour valoriser la boucle locale de cuivre, la méthode employée jusqu'à présent n'étant pas satisfaisante (cf. page 13).

La qualité de service doit être au rendez vous

La concurrence ne doit pas se développer au détriment de la qualité du service proposé au consommateur. La qualité et la continuité du service téléphonique doivent être assurées : il n'est en effet pas admissible qu'un client reste sans téléphone plus de 24 heures lorsqu'il bascule vers le dégroupage total.

La qualité de service passe en premier lieu par l'amélioration des processus opérationnels. Des avancées ont été enregistrées grâce au dialogue permanent entre France Télécom et ses concurrents,

accès...). Il s'agit de porter la qualité de service de l'offre de gros du dégroupage au niveau de celle des offres de détail du groupe France Télécom.

La couverture géographique du dégroupage doit continuer à s'étendre

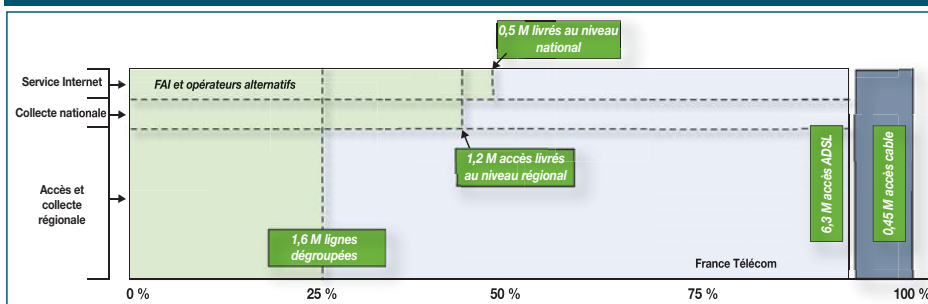
Un autre axe de travail de l'ART vise à étendre la couverture géographique du dégroupage. Aujourd'hui, la moitié de la population peut bénéficier du dégroupage. Sur les 12.000 répartiteurs, 900 sont actuellement dégroupés. Pour dégroupier 68% de la population, il faudrait en équiper 1.800, et 6.500 pour que neuf Français sur dix soient potentiellement dégroupés. L'objectif de l'ART est de faire diminuer les coûts de déploiement des opérateurs dégroupés pour se raccorder aux nouveaux sites, et de favoriser une baisse des tarifs d'hébergement de leurs équipements à côté ou dans les sites de l'opérateur historique. Ces tarifs peuvent représenter jusqu'à 5 € par ligne et constituer une barrière à l'entrée prohibitive pour les petits sites.

Eviter les tarifs d'éviction sur les autres offres de gros de France Télécom

Parallèlement, l'extension du dégroupage passe par le maintien d'un espace économique suffisant

entre le coût pour un opérateur de recourir au dégroupage et le coût du recours à une autre offre de gros de France Télécom. L'ART veillera ainsi à ce que les offres de gros régionale et nationale de bitstream (anciennes options 3 et 5 pour le marché résidentiel,

Part en valeur des opérateurs concurrents de l'opérateur historique : le marché résidentiel de l'accès est actuellement essentiellement détenu par France Télécom.



favorisé par l'Autorité. On peut citer l'automatisation du dégroupage partiel, la possibilité de dégroupier une ligne sans abonnement préalable auprès de France Télécom, l'introduction de pénalités financières en cas de retard de livraison, ce que l'ART souhaite être l'exception. Enfin, France Télécom est en train de fusionner et d'automatiser ses processus internes de dégroupage total et de portabilité du numéro afin de les rendre synchrones.

Par ailleurs, dès le 1^{er} juin, l'opérateur historique publiera une liste d'indicateurs que lui a transmis l'ART, pour mesurer la qualité de service du dégroupage (délai de livraison des accès, délai de relève des dérangements, délais de réparation des

ainsi que « Turbo DSL » pour les marchés professionnels), laissent un espace économique suffisant au dégroupage, tout en permettant le développement par les opérateurs d'offres de détail satisfaisantes sur l'ensemble du territoire.

En effet, la régulation des marchés de gros de ces offres prévue par l'analyse des marchés que l'ART a conduite est notamment fondée sur l'interdiction à France Télécom de pratiquer des tarifs d'éviction. Un travail de modélisation des coûts du réseau, à la fois pour l'accès et pour la collecte, est en cours.

Contact: cecile.gaubert@art-telecom.fr

La qualité de service : un sujet majeur pour l'ART

Le développement de la concurrence ne doit pas entraîner une baisse de la qualité de service. **L'ART est amenée à rappeler les règles du jeu lorsque les plaintes des consommateurs se multiplient.**

L'ART, aux termes de l'article L.32-1 du code des postes et des communications électroniques, est chargée de veiller à ce que la concurrence soit effective et loyale entre les opérateurs. Cette exigence est toutefois soumise à une condition : la concurrence doit s'exercer au bénéfice des utilisateurs. Le législateur a ainsi tenu à rappeler que la concurrence ne vaut que si elle profite aux utilisateurs, particuliers comme entreprises. Mais la concurrence ne doit pas se développer au détriment de la qualité de service, ce qui pénaliserait le consommateur. L'ART est attentive à leurs doléances.

Lorsque des plaintes répétées sont enregistrées, l'Autorité peut demander des explications aux opérateurs ou fournisseurs de services. Si le problème subsiste et que le nombre de réclamations ne diminue pas, l'ART peut convoquer l'opérateur ou le fournisseur de service. Le prestataire incriminé, qui a préalablement fait l'objet d'un rappel à l'ordre, est alors solennellement auditionné par le Collège de l'ART. Il lui est demandé d'exposer les mesures qu'il compte prendre pour remédier à une situation conflictuelle, analysée de manière contradictoire.

Services clients sous dimensionnés

L'Autorité a ainsi été amenée à plusieurs reprises à demander à des opérateurs de venir s'expliquer et présenter les remèdes envisagés pour résoudre les difficultés des consommateurs. L'ART est intervenue notamment dans le cas du dégroupage total, qui vise à fournir un service alternatif à celui de l'opérateur historique et pour lequel la question de la qualité de service est

particulièrement cruciale. Incidents sur la ligne, d'origine technique ou administrative, dégroupages « sauvages », retard dans les livraisons des équipements chez les utilisateurs, baisse de la qualité des services rendus, notamment au niveau des débits réels, demandes de résiliation non prises en compte : les motifs de plaintes sont variés. Le point commun à tous ces problèmes est souvent la difficulté, voire l'impossibilité, pour le client d'obtenir une information rapide et fiable, et bien entendu d'obtenir la résolution de son problème.

L'ART a constaté que, dans la majorité des cas, les problèmes relèvent d'un sous-dimensionnement des services clients d'un opérateur qui voit rapidement s'accroître son parc d'abonnés et qui ne maîtrise pas totalement, dans sa phase de conquête du marché, les moyens pour répondre aux questions de sa clientèle. Les problèmes rencontrés par les opérateurs ou les fournisseurs d'accès à Internet notamment peuvent également être liés aux aspects industriels de montée en charge, tant au niveau des équipements que des processus opérationnels. Lors de ces auditions, l'Autorité peut suggérer des pistes d'amélioration, souvent suivies par les opérateurs.

Mais pour éviter ces difficultés et être plus efficace, l'ART intervient généralement en amont pour définir certaines règles que doivent respecter les acteurs, et limiter les risques de conflits ultérieurs liés à la baisse de la qualité de service. Par exemple, l'ART est à l'initiative de la création de groupes de travail pour améliorer les conditions opérationnelles du dégroupage, tant partiel que total, pour le plus grand profit des utilisateurs. ■

Contact: consommateurs@art-telecom.fr

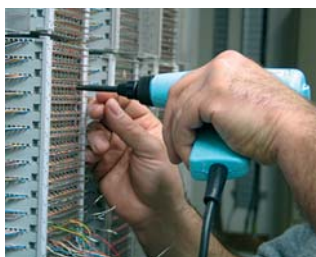
Dégroupage total sans abonnement ?

Est-il possible de demander un dégroupage total sans disposer au préalable d'une ligne téléphonique ?

Juridiquement, le dégroupage n'est pas réservé aux seules lignes supportant déjà un abonnement France Télécom. Opérationnellement, cette possibilité est cependant plus complexe à mettre en oeuvre que le dégroupage classique. France Télécom doit en effet vérifier, dans un local donné correspondant à une adresse, si une ligne est disponible ou non. Ce processus est manuel. Si une ligne est disponible, elle est éligible au dégroupage dans les mêmes conditions que si elle supportait au préalable un abonnement France Télécom. Sinon, l'opérateur doit prendre à sa charge un surcoût de construction d'une nouvelle ligne.

À la demande de l'ART et des opérateurs du dégroupage, France Télécom a mis récemment en place une cellule visant à rendre cette possibilité opérationnelle. Cette cellule traite au cas par cas les demandes d'opérateurs et leur précise si une ligne est disponible ou non dans un local donné. Désormais, il revient aux opérateurs du dégroupage d'expérimenter ce service puis de le proposer ou non à leurs clients potentiels. Comme le déploiement géographique, ce choix relève de la stratégie de chaque opérateur qui est le seul en mesure de renseigner les clients sur son offre.

De nombreuses autres questions / réponses, ainsi que la liste des opérateurs du dégroupage, sont disponibles sur <http://www.art-telecom.fr/telecom/faq/degroup.htm>



Opération de dégroupage

BREVES

Modèle de coût du dégroupage

L'ART a publié mi-mars une version actualisée du modèle réglementaire de coût du dégroupage, limité au coût de l'accès. Ce document a vocation à éclairer les choix de régulation, notamment pour le contrôle des tarifs des offres haut débit proposées par France Télécom.

Analyse des marchés.

Les analyses des marchés de la terminaison d'appels vers les numéros géographiques sur le réseau individuel des différents opérateurs de boucle locale alternatifs (22 mars 2005) et des marchés de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux mobiles (21 février 2005) sont les dernières analyses transmises au Conseil de la Concurrence pour avis. De son côté, le Conseil a déjà rendu trois avis à l'ART : sur les marchés de la téléphonie fixe (17 février 2005), de l'Internet haut débit (1^{er} février 2005) et de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles individuels (14 octobre 2004).

Secteur postal.

Le Sénat a adopté le 10 mars dernier en 2^{ème} lecture le projet de loi sur la régulation postale qui attribuera à l'ART les compétences pour réguler le marché postal. Ce texte transpose les deux directives ouvrant progressivement le secteur réservé de La Poste, limité actuellement aux envois de correspondance intérieure ou en provenance de l'étranger jusqu'à 100 g et, à partir de 2006, jusqu'à 50g, tout en posant les principes d'un financement équitable du service universel postal. La « petite loi » devrait maintenant être examinée en 2^{ème} lecture mi avril à l'Assemblée Nationale.

Portabilité

Dans un avis rendu à la demande du ministre délégué à l'Industrie, l'ART – qui considère la portabilité comme un enjeu concurrentiel déterminant – se déclare tout à fait favorable à la proposition de Patrick Devedjian de diminuer à moins de dix jours les délais de résiliation des opérateurs. En particulier, dans le cas de la téléphonie mobile, toute évolution à la baisse des délais de portage sans réduction corrélative des délais de résiliation resterait inopérante.

À moyen terme, l'ART se prononce en faveur d'une « solution cible » globale de portabilité de tous les numéros (fixes ou mobiles), avec un système de simple guichet et le routage direct des appels par le biais d'une base de données centralisée et mutualisée entre tous les opérateurs. L'ART estime, compte tenu de la complexité du processus, qu'un dispositif réglementaire spécifique doit être mis en place pour cela. Elle fera des propositions en ce sens à l'automne, après un travail d'analyse préliminaire qui vient de démarrer.

Analyse des marchés

Tableau au 2 avril 2005 - Actualisation régulière sur www.art-telecom.fr

Marchés	Analyse de l'ART	Conseil de la Concurrence	Commission européenne et autres ARN	Décision adoptée par l'ART	
	Documents de consultation publiés par l'ART et réponses reçues des acteurs du secteur	(dates d'envoi de l'analyse de l'ART au Conseil, et date de retour)	(date de notification des projets de décision)		
Téléphonie fixe	MARCHÉS DE DÉTAIL Marché 1 : accès au réseau téléphonique public pour les résidentiels. Marché 2 : accès au réseau téléphonique pour les non-résidentiels. Marché 3 : services téléphoniques locaux et / ou nationaux accessibles au public pour les résidentiels Marché 4 : services téléphoniques internationaux accessibles au public pour les résidentiels Marché 5 : services téléphoniques locaux et/ou nationaux accessibles au public pour les non-résidentiels. Marché 6 : services internationaux accessibles au public pour les non-résidentiels MARCHÉS DE GROS Marché 8 : départ d'appel sur le réseau téléphonique public. Marché 9 : terminaison d'appel sur divers réseaux téléphoniques publics individuels. Marché 10 : services de transit sur le réseau téléphonique public fixe.	MARCHÉS 1 À 9 9 juillet - 9 septembre : consultation publique 21 décembre 2004 - publication des réponses des acteurs - de la synthèse des contributions des acteurs - de l'analyse de l'ART <hr/> MARCHÉ 9 (hors France Télécom) L'analyse des marchés de terminaison d'appel sur les réseaux des opérateurs de boucles locales autres que France Télécom a été mise en consultation séparée le 16 janvier 2005 .	5 janvier 2005 saisine pour avis 17 février 2005 : le Conseil de la Concurrence publie son avis 22 mars 2005 saisine pour avis	Prévues 1^{er} semestre 2005	
	Téléphonie mobile	MARCHÉS DE GROS Marché 15 : accès et départ d'appel sur les réseaux téléphoniques publics mobiles	17 décembre 2004 : Publication de la consultation publique	21 février 2005 : Saisine pour avis 5 avril 2005 : le Conseil de la Concurrence publie son avis	
Marché 16 : terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles individuels		16 avril au 28 mai 2004 Consultation publique 10 juin 2004 Publication des réponses des acteurs MÉTROPOLE 2 novembre 2004 Consultations publiques sur les projets de décisions 10 décembre 2004 Publication des réponses des acteurs DOM 8 décembre 2004 au 21 janvier 2005 Consultation publique sur les projets de décisions pour les DOM	MÉTROPOLE 23 juin 2004 : envoi de la version amendée au Conseil de la Concurrence pour avis 14 octobre 2004 : le Conseil de la Concurrence publie son avis sur l'analyse de marché de l'ART	MÉTROPOLE 2 novembre 2004 Notification à la Commission 7 décembre 2004 la Commission européenne publie son avis DOM 8 décembre 2004 Notification à la Commission européenne	MÉTROPOLE Décision adoptée par l'ART le 10 décembre 2004 DOM Décisions adoptées par l'ART le 1^{er} février 2005
Terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles individuels		29 juillet 2004 Publication des questionnaires qualitatifs et quantitatifs Consultation publique au 2 ^e trimestre 2005			
Marché 17 : marché national de la fourniture en gros d'itinérance internationale sur les réseaux publics de la téléphonie mobile		10 décembre 2004 L'ART et ses homologues européens lancent un projet d'analyse coordonné du marché de gros de l'itinérance mobile internationale et publient un questionnaire commun.			
Haut-débit	MARCHÉS DE GROS Marché 11 : marché de la fourniture en gros d'accès dégroupé (y compris l'accès partagé) aux boucles et sous-boucles métalliques pour la fourniture de services à large bande et de services vocaux (option 1) Marché 12 : marché de la fourniture en gros d'accès à large bande livrés au niveau régional (bitstream : option 3 + option 5 régionale)	23 juin au 19 août 2004 Consultation publique 30 juillet 2004 Questionnaire complémentaire transit DOM 5 octobre 2004 Publication - de la synthèse des contributions des acteurs à la consultation publique - des réponses des acteurs - des analyses transmises au Conseil de la Concurrence : - marché 11 (option 1) - marché 12 (bitstream : option 3 + option 1 régionale) - marché de détail : l'ART propose de ne pas réguler ce marché	5 octobre 2004 : envoi de la version amendée des analyses de marché 11 et 12 (dégroupage et bitstream) au Conseil de la Concurrence pour avis 1^{er} février 2005 : le Conseil publie son avis	Mi-avril 2005 : notification à la Commission	
	Offres de gros d'accès large bande livrées en un point national (option 5 nationale)	5 octobre 2004 Lancement d'une consultation publique supplémentaire sur les offres de gros d'accès large bande livrées en un point national (option 5 nationale) : pas de document spécifique 5 novembre 2004 Publication - de l'analyse transmise au Conseil de la Concurrence - de la synthèse des contributions des acteurs - des réponses des acteurs	5 novembre 2004 : envoi de la version amendée de l'analyse de l'ART sur l'option 5 nationale au Conseil de la Concurrence 1^{er} février 2005 : le Conseil publie son avis Mi-avril 2005 : L'ART lance une consultation publique supplémentaire		
Liasons louées	MARCHÉS DE DÉTAIL Marché 7 : ensemble minimal de liaisons louées MARCHÉS DE GROS Marché 13 : fourniture en gros de segments terminaux de liaisons louées Marché 14 : fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées sur le circuit interurbain	Publication de la consultation publique prévue au deuxième trimestre 2005			
	Services de radio diffusion	MARCHÉ 18 : services de radiodiffusion, destinés à livrer un contenu radiodiffusé aux utilisateurs finaux	28 juillet 2004 Questionnaires qualitatifs et quantitatifs		

Réseaux mobiles professionnels : l'ART lance une consultation

L'Autorité lance début avril une consultation publique sur **l'introduction en France métropolitaine de nouveaux réseaux mobiles PMR/PAMR dans la bande 450-470 MHz.**

Le marché des communications électroniques connaît une évolution générale des services vers des applications à haut débit à composante mobile ou nomade. Cette évolution s'accompagne du développement de nouvelles infrastructures sans fil à large bande, incluant notamment les réseaux mobiles de troisième génération ou les installations de type RLAN. Cette tendance générale justifie l'engagement de travaux, en concertation avec les acteurs, concernant l'évolution des réseaux mobiles professionnels vers le large bande.

Ces réseaux PMR/PAMR sont capables d'offrir des fonctionnalités adaptées aux besoins des professionnels : qualité de service élevée, appel de groupe ou *Push-To-Talk*. Un bloc de 1,5 MHz duplex est disponible à cet effet sur l'ensemble du territoire métropolitain.

Les réseaux mobiles qui pourraient apparaître dans le cadre du processus de concertation sont technologiquement comparables aux réseaux mobiles

UMTS, mais la quantité de fréquences disponibles ne leur permet pas de viser le marché grand public. Pour s'imposer, ces réseaux disposent d'atouts liés tout d'abord à la bande de fréquences utilisée. La bande des 450 MHz présente en effet des propriétés physiques de propagation radioélectrique avantageuses pour une couverture étendue et une pénétration importante à l'intérieur des bâtiments, en comparaison notamment de la bande cœur de l'UMTS (1920-1980/2110-2170 MHz) attribuée aux opérateurs UMTS.

Autre atout potentiel : la liberté qui pourrait être

offerte aux acteurs pour se déployer sur une large zone. L'étendue géographique des autorisations est en effet aussi un enjeu important de la consultation, l'ART envisageant un déploiement à l'échelle nationale et régionale. Cette caractéristique différencierait considérablement ces réseaux PAMR/PMR des autres réseaux radios pour lesquels les fréquences sont principalement attribuées site par site, limitant ainsi la zone de couverture afin de permettre un partage plus large des fréquences. ■

Contact: fabrice.alves@art-telecom.fr

La PMR-PAMR dans la bande 410-430 MHz : attributions au fil de l'eau

La décision de l'ART relative à l'usage des fréquences dans les bandes 410-430 MHz et 450-470 MHz a été homologuée par le ministre délégué à l'industrie au début de l'année.

Après une analyse détaillée des projets dans la bande 410-430 MHz soumis lors de la consultation publique lancée l'été dernier, l'Autorité conclut que l'attribution de fréquences au fil de l'eau avec coordination site à site est la modalité d'attribution la plus efficace pour répondre aux besoins des acteurs dans cette bande.

Contact: jean-francois.sante@art-telecom.fr

Quel est le coût de la boucle locale ?

L'ART a lancé, début avril, une consultation publique sur les différentes méthodes qui peuvent être envisagées pour calculer la valorisation de la boucle locale de cuivre de France Télécom.

Objectif : déterminer une méthode « robuste », qui ne soit pas manipulable par les acteurs, et se rapproche des meilleures pratiques européennes.

La détermination de la valeur de la boucle locale de cuivre de France Télécom est un outil important de la régulation. En effet, utilisée tant par l'opérateur historique pour ses propres services que par ses concurrents, cette boucle locale est une infrastructure qui peut être qualifiée d'« essentielle » (au sens du droit de la concurrence), car non répliquable dans des conditions économiques raisonnables. Déterminer sa valorisation va permettre à l'ART, par exemple, de vérifier si les tarifs de France Télécom sont bien orientés vers les coûts, notamment pour fixer les tarifs du dégroupage total, mais aussi le niveau de l'abonnement téléphonique ou contrôler l'application d'une obligation de séparation comptable.

L'estimation du coût de la boucle locale doit répondre à deux exigences. Elle doit tout d'abord permettre une juste rémunération de France Télécom pour l'entretien et le développement de son réseau : la boucle locale est, dans notre pays, de très bonne qualité et l'une des plus denses du

monde avec 12.000 répartiteurs. Cette rémunération ne doit par ailleurs pas être excessive, de façon à permettre le développement d'une concurrence effective par le dégroupage.

Enfin, la méthode de valorisation doit respecter les principes d'efficacité, de non-discrimination et de pertinence.

La méthode aujourd'hui utilisée n'est pas satisfaisante

La France est actuellement le seul pays d'Europe à fonder les tarifs du dégroupage total sur la méthode dite des « coûts de remplacement en filière ». Cette méthode présente de graves inconvénients. Tout d'abord, elle débouche sur des tarifs de gros du dégroupage total plus élevés que les tarifs de détail de l'abonnement de France Télécom (qui sont basés sur les « coûts historiques »). Il y a donc incohérence entre les méthodes de calcul de coûts qui débouche sur une tarification actuelle du dégroupage qui laisse un espace économique insuffisant pour les opérateurs qui souhaitent investir dans le dégroupage total.

Les coûts du dégroupage résultent du coût de la paire de cuivre elle-même. Ils comportent un coût en capital (représentant les investissements qui ne sont réalisés qu'une fois, comme le génie civil) et un coût d'exploitation (renouvellement périodique et entretien). Ils comprennent également des coûts spécifiques au service considéré (ces coûts peuvent comporter des coûts en capital) et intègrent une contribution aux coûts communs de l'entreprise.

S'agissant du coût en capital de la paire de cuivre plusieurs méthodes d'évaluation sont envisageables : coûts comptables historiques, coûts prévisionnels, coûts courants, « coûts de remplacement en filière ».

L'ART souhaite connaître l'avis des acteurs du secteur sur les modes d'évaluation de ces coûts. La consultation publique, qui s'achèvera fin mai, devrait permettre d'arrêter une méthode de valorisation de la boucle locale qui sera notifiée à la Commission européenne puis adoptée à l'été. ■

Contact: francois.lions@art-telecom.fr

NOMINATIONS



Jérémiah Juts

A 23 ans, il vient d'être diplômé de l'Ecole Nationale de la Statistique et de l'Administration Economique ainsi que d'un DEA d'économie et théorie des jeux (OJME). Pour son premier poste, il a rejoint début mars l'unité « Marché de détail – réseau fixe » au sein du Service Régulation des Marchés Fixes et Mobiles. Il y participera en particulier aux mises en oeuvre des analyses de marché et des contrôles tarifaires (tests de « squeeze », etc.).



Leyla Mérini

Elle a rejoint début février le service juridique où elle est plus particulièrement chargée des aspects juridiques liés au service universel, au dégroupage, et à la portabilité. Elle s'occupera également de la régulation postale. Diplômée d'un DJCE/DESS en droit des affaires et d'un DEA en droit international et européen, elle est avocate. Leyla Mérini a essentiellement travaillé en cabinet sur les aspects contentieux de dossiers relatifs au monde de l'industrie et sur les problématiques actuelles du droit européen de l'environnement.



Antoine Samba

Chargé depuis le 1^{er} avril du suivi des activités de l'Union Européenne au sein du Service International, Antoine Samba, 29 ans, est diplômé du DESS Droit des activités spatiales et des télécommunications de Paris XI. Auparavant, il a effectué plusieurs stages à l'ART au Service Juridique et au Service Opérateurs et Régulation des ressources rares (analyse de la réglementation des fréquences satellite, participation à une étude sur les réseaux indépendants multi-GFU notamment).



Henry-Pierre Méloné

25 ans, il a intégré à la fin mars le service Régulation des Marchés Fixe et Mobile. Affecté dans l'unité Marché Mobile, il sera notamment en charge de l'analyse des marchés de la terminaison d'appel SMS ainsi que de questions liées à la formation des prix dans la téléphonie mobile. Ancien élève de l'Ecole Normale Supérieure de Cachan, il est également diplômé de l'Ecole Nationale de la Statistique et de l'Administration Economique et est titulaire d'un DEA d'Economie Industrielle (Paris IX-Dauphine), fait en cohabitation avec l'Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications. Classé 15/1, il participe par ailleurs à de nombreuses compétitions de tennis et exerce des responsabilités dans le milieu associatif.

Analyse des marchés et contrôle des coûts obligent, **deux nouvelles unités ont vu le jour, le 1^{er} février dernier, au sein de l'ART.** Coup de projecteur.

Rémi Perthuisot, Chef de l'unité « marchés de détail réseau fixe »



De gauche à droite : Paul Donsimoni, Lorraine Margherita, Rémi Perthuisot et Jérémiah Juts

A quelle nécessité répond la création d'une unité « marché de détail » pour la téléphonie fixe alors qu'on veut prioritairement agir sur les marchés de gros ?

L'ART a créé au sein du « SFM », une unité chargée des marchés de détail de la téléphonie fixe et des services de capacités, avec deux principales missions : l'étude des marchés de détail et le contrôle tarifaire.

Il est essentiel pour l'ART de connaître le fonctionnement des marchés de détail, puisque ce sont les éventuels problèmes sur ces marchés qui conduisent le régulateur à intervenir, sur ces marchés ou sur les marchés de gros sous-jacents. Cette étude est rendue particulièrement complexe par la grande diversité des offres : depuis la minute de communication téléphonique locale à la liaison multipoints de plusieurs

gigabit/s... soit 9 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel !

Concernant le contrôle tarifaire des offres de détail, certes, l'ART compte dans les prochaines années centrer sa régulation sur les marchés de gros. Pour autant, sous réserve de l'analyse de marché en cours, la régulation des marchés de détail sera maintenue durant une période transitoire tant que l'opérateur historique restera fortement dominant sur l'accès et que les offres de gros correspondantes (dégrouper, « revente de l'abonnement ») n'auront pas atteint une certaine « maturité ». En outre, à ce contrôle tarifaire « concurrentiel » qui permet aux opérateurs alternatifs de rentrer sur le marché, il faut ajouter le contrôle tarifaire « service universel » qui a pour objectif de vérifier que l'opérateur de service universel pratique des prix abordables.

Quels sont vos objectifs pour cette année ?

La première priorité est de finaliser les analyses de marchés en cours : téléphonie fixe au 1^{er} semestre, et services de capacités au 2^{ème} semestre. Nous comptons aussi lancer une étude approfondie des marchés professionnels en allant « sur le terrain » rencontrer les opérateurs et les entreprises.

Nicolas Deffieux,

Chef de l'unité « analyses économiques et concurrentielles »



De gauche à droite : Nicolas Deffieux, Hélène Boisson, Benoît Melonio

Pourquoi avoir créé une unité spécifique au sein du service Economie et Prospective ?

Elle a pour mission de répondre aux besoins de coordination qui peuvent apparaître entre les différents marchés. Son activité est ainsi double : d'une part elle assure des missions de support auprès des services « verticaux » (haut débit et fixe mobile en particulier) ; d'autre part, elle pilote des projets qui ont un caractère transverse, c'est-à-dire qui sont communs à un grand nombre de marchés.

Notre participation à des dossiers portés par les services verticaux permet ainsi d'apporter un regard ou une expertise économique, mais surtout d'assurer une cohérence des méthodes et des choix effectués. La définition commune et la mise

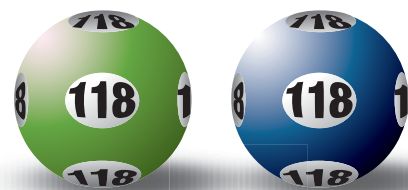
en oeuvre cohérente des remèdes décidés à l'issue des nombreuses analyses de marché est un bon exemple.

Concernant les projets transversaux, deux dossiers me semblent particulièrement représentatifs de cette activité. Le premier est le lancement d'une consultation sur la valorisation de la paire de cuivre du réseau d'accès, ressource commune à presque tous les produits du réseau fixe, tant haut débit que de voix commuté. Le second est la mise en place du schéma de séparation comptable des opérateurs puissants et de France Télécom en particulier, obligation qui s'applique par extension à l'ensemble de l'entreprise et non strictement à un marché pris isolément.

Quel est votre programme de travail pour cette année ?

Notre premier objectif sera de mener à bien les deux projets déjà mentionnés, à savoir la valorisation de la paire de cuivre et la définition des obligations comptables. Dans une deuxième phase, des réflexions plus prospectives seront engagées concernant l'évolution des marchés et des remèdes.

Services de renseignements : tirage au sort pour les 118



De nombreux acteurs souhaitent profiter de la suppression du 12 pour développer de nouveaux services de renseignements.

Le 27 janvier dernier, l'Autorité a adopté trois décisions concernant les services de renseignements téléphoniques. Ces décisions font suite à l'arrêt du Conseil d'Etat du 25 juin 2004, et mèneront donc à la suppression de l'actuel « 12 » et à son remplacement par des numéros à six chiffres de la forme 118XYZ.

Les nouveaux numéros, ouverts à partir du 2 novembre 2005, permettront au consommateur de choisir parmi différents prestataires de services de renseignements, tout en lui garantissant une qualité de service du même niveau que le « 12 » actuel. En effet, tous les numéros 118XYZ devront donner accès aux données de l'annuaire universel, c'est-à-dire l'ensemble des numéros de téléphone fixe de France, et bientôt, les numéros mobiles, les numéros spéciaux et les numéros type 087B.

Le service sur « 12 » et sur les autres numéros

actuellement utilisés pour les renseignements seront fermés le 3 avril 2006, après une période de transition de cinq mois. Après cette date, un disque informera les utilisateurs du nouveau format de numéros à composer. L'ensemble du processus sera accompagné par l'ART et les services de l'Etat afin de permettre une transition plus facile pour le consommateur.

De nombreux acteurs souhaitent profiter de ce changement pour développer de nouveaux services de renseignements en France. C'est pourquoi la demande initiale pour ces numéros sera certainement très forte. L'ART a donc mis au point une procédure d'attribution initiale exceptionnelle, afin d'attribuer les numéros dans des conditions objectives, transparentes et non discriminatoires.

C'est donc un tirage au sort qui déterminera les numéros attribués aux opérateurs candidats : l'ART

tirera au sort l'ordre de passage des opérateurs. Chacun leur tour, les opérateurs choisiront un numéro parmi ceux disponibles. Ainsi, le premier opérateur tiré au sort aura le choix parmi les 900 numéros disponibles (tous les numéros de 118.000 à 118.999 sauf la série de 118.100 à 118.199) ; le deuxième pourra choisir parmi 899 numéros ; etc. La procédure sera répétée plusieurs fois pour les opérateurs souhaitant se voir attribuer plus d'un numéro, dans une limite de 10 numéros par candidat. Enfin, les candidats d'un même groupe de sociétés devront regrouper leurs candidatures afin d'éviter les candidatures opportunistes. Le tirage au sort aura lieu le 11 mai 2005 mais les dossiers de candidature sont à déposer avant le 15 avril 2005. ■

Contact: bertrand.pailhes@art-telecom.fr

Groupe des régulateurs européens : le programme 2005

Les 25 régulateurs nationaux et la Commission ont défini à Bruxelles un programme de travail 2005 resserré qui laissera plus de temps pour les échanges d'expériences.

Le programme de travail du Groupe des régulateurs européens (GRE) pour 2005 a été adopté lors d'une réunion plénière qui s'est déroulée les 10 et 11 février dernier à Bruxelles. Il a été élaboré par un processus de consultation interne (classement des sujets par ordre de priorité par les régulateurs nationaux en intégrant des propositions émanant de la Commission européenne), mais également externe (consultation publique).

Il ressort de ce processus un programme de travail resserré par rapport à celui des années précédentes. Le nombre limité de « livrables » permettra aux groupes de travail de consacrer davantage de temps aux échanges d'expériences sur des sujets ponctuels.

Les thèmes figurant au programme peuvent être regroupés en trois catégories : les sujets prioritaires, les avis à la demande de la Commission et les activités de suivi.

Les sujets prioritaires

Ils concernent le haut débit, les analyses de marché et l'itinérance internationale. Sur le



premier thème, un rapport sur le large bande et le développement d'une approche commune sur les conséquences en termes concurrentiels du développement de la VoIP sur les infrastructures à haut débit et les NGN⁽¹⁾ sont prévus.

En ce qui concerne les analyses de marché, un rapport sur l'expérience acquise en matière de détermination des marchés pertinents et de désignation des opérateurs puissants permettra d'alimenter un avis sur la révision de la recommandation européenne sur les marchés pertinents. Il est également prévu en 2005 d'actualiser la position commune sur les remèdes aux problèmes de concurrence, à la demande de la Commission: il

ne s'agira pas d'une révision du document mais de compléments au cas où des lacunes seraient identifiées.

Enfin, la définition d'une position commune sur l'analyse du marché de l'itinérance internationale est un des sujets phares du GRE.

Les avis à la demande de la Commission

Le GRE préparera également, à la demande de la Commission européenne, un avis sur deux textes officiels du nouveau cadre réglementaire qui doivent être révisés au cours de l'année 2005 (prévu par ces textes eux-mêmes) : la directive « service universel » (champ du SU) et la recommandation relative aux marchés pertinents.

Enfin, sont également au programme, des travaux relatifs au suivi des tarifs de la terminaison d'appel sur les réseaux mobiles, à la comptabilité réglementaire, et à la transparence des prix au regard de la portabilité des numéros. ■

¹ Next Generation Networks

Contact: francoise.laforge@art-telecom.fr

Wimax et collectivités : quelles autorisations ?

Daniel Labetoulle, ancien président de la section du contentieux du Conseil d'Etat, a réalisé une expertise juridique à la demande de l'ART. Interview.

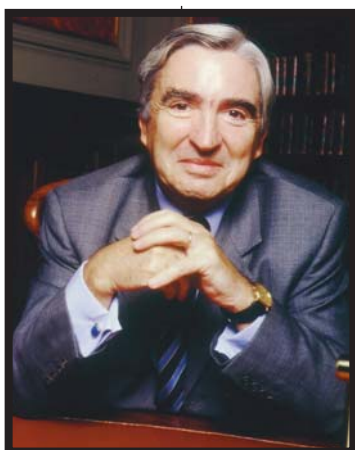
Quelles sont les principales conclusions de l'expertise juridique que vous avez menée sur le thème des "autorisations de fréquences BLR et collectivités" ?

J'étais chargé de réfléchir aux conditions dans lesquelles, d'un point de vue exclusivement juridique et en l'état des textes, les collectivités territoriales pourraient, pour développer une offre de services à haut débit, se voir attribuer, sur le fondement de l'article L.41-1 du code des postes et des communications électroniques, des autorisations d'utilisation de fréquences pour la boucle locale radio.

Ma réponse, si je la résume au maximum, tient en deux idées ou en deux phrases : une collectivité territoriale peut être attributaire et détentrice d'une autorisation d'utilisation de fréquence ; mais les modalités d'attribution d'une telle autorisation doivent être telles que la collectivité soit placée dans une situation de stricte égalité avec les autres candidats à la même attribution : elle ne doit se trouver ni favorisée ni pénalisée. A quoi j'ajouterai qu'à partir de là, il y a place pour l'imagination et l'empirisme.

Pour ce qui concerne plus particulièrement le système d'enchères, le critère financier ne doit pas, selon vous, être le critère dominant ?

Je vais répondre en deux temps. D'abord pour dire qu'il serait préférable de ne pas employer le terme "enchères" qui entraîne une confusion. Ce mot évoque un mécanisme où celui qui fait l'offre la plus élevée l'emporte : le montant de l'offre est un critère à la fois unique et automatique, sans qu'il y ait place pour une appréciation. Or ce n'est pas ce que prévoient les textes. L'article L.42-2 du code, relatif à l'attribution des fréquences, énumère un certain



nombre de critères ; jusqu'en 2004 le montant de la redevance due par le titulaire de l'autorisation ne figurait pas parmi ces critères. Il en va différemment depuis. Mais il faut bien lire ce qu'a dit le législateur : "Le ministre peut prévoir que l'un des critères de sélection est constitué par le montant de la redevance...". L'UN DES, et non pas un seul. Donc ce n'est pas un système d'enchères.

Ensuite, vous me demandez quelle peut être l'importance relative du critère du montant proposé pour la redevance : par analogie avec le droit des marchés publics je pense qu'à condition de l'indiquer dans l'appel à candidatures, pour assurer la "transparence" de la procédure, ce peut être le critère le plus important. Encore faut-il sans doute qu'il laisse aux autres critères retenus une place suffisante.

Y-a-t-il une complexité particulière aux questions juridiques traitées par l'ART ?

Oui, les questions que l'ART traite ont des aspects juridiques complexes. Ce droit est au confluent de plusieurs corps de règles : droit des communications électroniques (CPCE), bien sûr, mais aussi droit des collectivités territoriales, droit de la concurrence, droit du domaine public, et bien souvent combinaison du droit national et du droit communautaire. Droit "multiple", donc, mais aussi droit mouvant et évolutif : les données techniques et économiques changent vite, ce qui entraîne la nécessité d'adapter les textes. A quoi on peut ajouter qu'en raison du caractère souvent très technique de la matière traitée, les textes doivent recourir à des termes, à des définitions qui ne sont pas bien stabilisés et que le juriste a quelque mal à manier. Enfin - mais vous ne le répétez pas - la qualité du travail législatif laisse parfois à désirer...

SUR L'AGENDA DU COLLÈGE

MARS

■ **7 mars** : Gabrielle Gauthey rencontre les élus de la Collectivité territoriale de Corse à Ajaccio au sujet du projet de réseau haut débit de la collectivité.

■ **8 mars** : Gabrielle Gauthey, Paul Champsaur et Edouard Bridoux rencontrent Daniel Boudet de Montplaisir au sujet de la TNT.

■ **9 mars** : Gabrielle Gauthey intervient devant l'Association de soutien pour l'exercice des responsabilités départementales et locales (ASERDEL) sur l'article L.1425-1 du CGCT et le Wimax.

■ **9 mars** : Gabrielle Gauthey est auditionnée sur la couverture du territoire en haut débit par la Délégation à l'aménagement et au développement durable du territoire du Sénat présidée par le sénateur Claude Belot.

■ **10 mars** : Edouard Bridoux préside la première réunion du Comité de pilotage du groupe de travail sur la revente de l'abonnement.

■ **12 mars** : Gabrielle Gauthey est auditionnée par la commission d'évaluation du Comité International Olympique (CIO) sur les aspects télécoms de la candidature de Paris pour l'organisation des prochains Jeux Olympiques en 2012.

■ **14 mars** : Michel Feneyrol rencontre Don Abelson, chef du service international de la Federal Communication Commission (FCC) pour un échange de vues sur la gestion du spectre et le service universel.

■ **21 mars** : Paul Champsaur présente un panorama des télécommunications en France à des investisseurs réunis en conférence par la banque d'investissement UBS.

■ **21 mars** : Edouard Bridoux participe, à l'invitation d'Orange, à une réunion relative aux systèmes d'information, notamment de portabilité.

■ **du 29 mars au 1er avril** : Michel Feneyrol se rend à Nouakchott en Mauritanie pour participer à un séminaire organisé par l'Autorité de régulation multisectorielle de Mauritanie sur « La régulation de l'Internet et des technologies d'accès » dans le cadre du FRATEL.

AVRIL

■ **4 avril** : Edouard Bridoux et Michel Feneyrol se rendent à Lyon à l'invitation de Cegetel pour une visite technique.

■ **4 avril** : Gabrielle Gauthey se déplace en Basse-Normandie en compagnie de Patrick Devedjian, ministre de l'industrie, pour participer à l'inauguration des premiers services de téléphonie sur Internet en technologie Wimax, à l'invitation d'Altitude Télécom.

■ **6 avril** : Gabrielle Gauthey intervient dans l'atelier haut débit des 5èmes Assises nationales des conseillers généraux organisées à Nantes par l'Assemblée des Départements de France (ADF).

■ **7 avril** : Paul Champsaur préside, aux côtés de Gabrielle Gauthey et de Jacques Douffignies, la réunion préparatoire de lancement du Comité des réseaux d'initiative publique (CRIP) créé par l'ART pour accompagner les projets haut débit des collectivités territoriales.

■ **12 avril** : Michel Feneyrol est invité au dîner de gala offert par la Korean Broadcasting Commission à l'occasion du MIP / MILIA 2005 à Cannes.

■ **12 avril** : Gabrielle Gauthey participe au séminaire de l'EBCG « Wimax et Wimax mobile : stratégie d'acteur ou réelle opportunité de développement ».

■ **13 avril** : Paul Champsaur intervient au séminaire « Régulation » du cycle des Hautes Etudes pour le Développement Economique. Il participe, aux côtés de Bruno Lasserre, président du Conseil de la Concurrence, et de Michel Prada, président de l'AMF, à la table ronde « Régulation et régulateurs ».

■ **28 avril** : Gabrielle Gauthey intervient à Istanbul en Turquie lors de la conférence organisée par Sabanci University sur « La concurrence dans les télécommunications : expériences internationales et implications pour la Turquie ».



AUTORITÉ DE RÉGULATION DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

7, square Max Hymans - 75730 Paris Cedex 15

Web : www.art-telecom.fr - Mèl : courrier@art-telecom.fr - Tél. : 01 40 47 70 00 - Fax : 01 40 47 71 98

Responsable de la publication : Paul Champsaur - Directeur de la rédaction : Philippe Distler.

Rédaction : Ingrid Violet-Appenzeller, Alain Finot, Jean-François Hernandez (mission communication).

Ont contribué à ce numéro : Fabrice Alves, Bertrand Pailhes, Didier Chauveau, Fabien Fontaine, Cécile Gaubert, Stéphane Kuna, Lucile Loiseau, Bernard Messias, Antoine Samba, Jean-François Santé, Sébastien Soriano, Grégoire Weigel.

Crédit photo : Stephan Meyer (pages 1), ART (pages 2, 3, 7, 8, 9, 11, 14), Opérateurs (pages 4 et 5), Analystes (page 6), UE (page 15), Jean-Pierre Delagardie (page 16) - Maquette : Emmanuel Chastel. Impression : Corlet Imprimeur, Condé-sur-Noireau.

Abonnement : com@art-telecom.fr.

