

## Analyse des marchés pertinents

---

*Consultation publique sur l'analyse des marchés de la téléphonie fixe  
(9 juillet – 23 août 2004)*

*Sur demande d'acteurs du secteur et compte-tenu de la trêve estivale, l'Autorité étend les délais de réponse à sa consultation publique sur l'analyse des marchés de la téléphonie fixe du 23 août, date de clôture annoncée initialement, au 9 septembre 2004*

# Consultation publique sur l'analyse des marchés de la téléphonie fixe

---

## Avertissement sur la mise en consultation

L'Autorité de régulation des télécommunications (ART) met en consultation publique jusqu'au lundi 23 août 2004 le présent document qui contient son analyse des marchés pertinents des services de communications « bande étroite » en position déterminée. Le présent document est téléchargeable sur le site de l'Autorité. Les commentaires doivent être transmis à l'Autorité, **de préférence par email à l'adresse suivante : [fixe@art-telecom.fr](mailto:fixe@art-telecom.fr)**, ou à défaut à l'adresse suivante :

### **Autorité de Régulation des Télécommunications**

Consultation publique « Marchés des services de communications « bande étroite » »  
Service « Régulation des marchés Fixe et mobile »  
7, Square Max Hymans  
75730 Paris Cedex 15

Il sera tenu le plus grand compte des commentaires publics transmis à l'Autorité.

L'Autorité, dans un souci de transparence, **publiera l'intégralité des commentaires qui lui auront été transmis**, à l'exclusion des parties couvertes par le secret des affaires. A cette fin, les contributeurs sont invités à reporter dans une annexe spécialement identifiée les éléments qu'ils considèrent devoir être couverts par le secret des affaires. Toujours dans un souci de transparence, les contributeurs sont invités à limiter autant que possible les passages couverts par le secret des affaires.

Ce document, modifié si nécessaire, sera ensuite transmis pour avis au Conseil de la Concurrence qui se prononcera en particulier sur la définition des marchés et la désignation des opérateurs puissants. L'Autorité, après avoir tenu le plus grand compte des commentaires du Conseil, transmettra la version définitive du document à la Commission européenne conformément à l'article 7 de la directive « cadre ».

## TABLE DES MATIERES

|                     |  |           |
|---------------------|--|-----------|
| <b>PREAMBULE :</b>  | <b>PORTEE GEOGRAPHIQUE DE L'ANALYSE .....</b>  | <b>9</b>  |
| <b>CHAPITRE 1 -</b> | <b>INTRODUCTION .....</b>  | <b>10</b> |
| <b>A</b>            | <b>Introduction sur les règles de délimitation des marchés .....</b>                                 | <b>10</b> |
| A - 1               | Périmètre en terme de produits des marchés visés par le présent document.....                        | 10        |
| A - 2               | Délimitation des marchés en termes géographiques.....  | 11        |
| <b>B</b>            | <b>Introduction sur l'analyse et sur l'identification des opérateurs puissants.....</b>              | <b>11</b> |
| B - 1               | Entreprise disposant d'une puissance significative sur le marché.....                                | 11        |
| B - 2               | Période temporelle d'analyse.....  | 12        |
| <b>C</b>            | <b>Introduction sur les obligations .....</b>  | <b>12</b> |
| <b>D</b>            | <b>Relation avec le cadre réglementaire .....</b>  | <b>13</b> |
| <b>CHAPITRE 2 -</b> | <b>DELIMITATION DES MARCHES PERTINENTS DE DETAIL .....</b>   | <b>14</b> |
| <b>A</b>            | <b>Eléments communs à la définition des marchés pertinents de détail .....</b>                       | <b>14</b> |
| A - 1               | Dimension géographique des marchés .....   | 14        |
| A - 2               | La séparation entre accès en bande étroite et acces en bande large .....                             | 14        |
| A - 3               | La séparation entre accès en bande étroite et liaisons louées .....                                  | 15        |
| A - 4               | Neutralité technologique pour les services de communications .....                                   | 15        |
| A - 5               | La séparation entre services en position déterminée et services en position non-déterminée.....      | 16        |
| A - 6               | La séparation entre la clientèle résidentielle et la clientèle non-résidentielle.....                | 16        |
| <b>B</b>            | <b>Les marchés de l'accès fixe en bande étroite.....</b>   | <b>18</b> |
| B - 1               | Les produits des marchés de l'accès .....  | 18        |
| B - 2               | Les marchés pertinents de l'accès recensés par l'Autorité .....                                      | 18        |
| B - 3               | L'accès pour la clientèle résidentielle .....  | 19        |
| B - 4               | L'accès analogique pour la clientèle non-résidentielle .....   | 19        |
| B - 5               | L'accès numérique pour la clientèle non-résidentielle .....  | 20        |
| B - 6               | Le lien avec la recommandation pour les marchés de l'accès.....                                      | 21        |
| <b>C</b>            | <b>Marchés des communications en bande étroite .....</b>   | <b>22</b> |
| C - 1               | Les marchés des communications locales et/ou nationales.....   | 22        |
| C - 2               | Les communications vers les mobiles.....   | 24        |
| C - 3               | Les marchés des communications internationales .....   | 25        |
| C - 4               | Le lien avec la recommandation pour les marchés des communications ..                                | 26        |
| <b>D</b>            | <b>Conclusion : liste des marchés pertinents de détail des services fixes en bande étroite .....</b> | <b>27</b> |

## **CHAPITRE 3 - ANALYSE ET IDENTIFICATION DES OPERATEURS PUISSANTS SUR LES MARCHES DE DETAIL ..... 28**

### **A Les marchés de l'accès en bande étroite ..... 28**

|       |  |    |
|-------|--|----|
| A - 1 | La taille des marchés de l'accès en bande étroite.....                   | 28 |
| A - 2 | Le fonctionnement des marchés de l'accès en bande étroite.....           | 29 |
| A - 3 | L'analyse des parts de marchés .....                                     | 30 |
| A - 4 | Le contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer .....             | 31 |
| A - 5 | La présence d'importantes économies d'échelle et de gamme .....          | 31 |
| A - 6 | Evolution prospective du marché .....                                    | 32 |
| A - 7 | Conclusion sur la situation de puissance sur les marchés de l'accès..... | 32 |

### **B Les marchés des communications ..... 33**

|        |  |    |
|--------|--|----|
| B - 1  | La taille des marchés des communications .....   | 33 |
| B - 2  | Le fonctionnement des marchés des communications.....  | 36 |
| B - 3  | L'analyse des parts de marchés .....   | 37 |
| B - 4  | Le contrôle d'infrastructures difficiles à dupliquer .....                                   | 39 |
| B - 5  | La présence d'importantes économies d'échelle et de gamme .....                              | 39 |
| B - 6  | L'intégration verticale.....   | 40 |
| B - 7  | L'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé.....                      | 40 |
| B - 8  | Les barrières au changement d'opérateur sur les marchés des communications .....             | 40 |
| B - 9  | L'effet de levier horizontal des marchés de l'accès sur les marchés des communications ..... | 41 |
| B - 10 | Evolution prospective du marché .....  | 42 |
| B - 11 | Conclusion sur la situation de puissance sur les marchés des communications .....            | 42 |

### **C Conclusion ..... 42**

## **CHAPITRE 4 - DELIMITATION DES MARCHES PERTINENTS DE GROS ..... 43**

### **A Préalable à la définition des marchés pertinents ..... 43**

|       |   |    |
|-------|---|----|
| A - 1 | Délimitation des prestations incluses dans les marchés de gros .....  | 43 |
| A - 2 | Délimitation géographique .....   | 43 |
| A - 3 | Délimitation respective des marchés de gros du départ d'appel et du transit et segmentations géographiques..... | 44 |

### **B Le marché du départ d'appel intra CA..... 45**

|       |   |    |
|-------|---|----|
| B - 1 | Marché de produits .....                              | 46 |
| B - 2 | Délimitation géographique .....                       | 49 |
| B - 3 | Relation avec la Recommandation de la Commission..... | 49 |

### **C Le marché de l'acheminement de trafic CA-CT..... 50**

|       |   |    |
|-------|---|----|
| C - 1 | Marché de produits .....                              | 50 |
| C - 2 | Délimitation géographique .....                       | 53 |
| C - 3 | Relation avec la Recommandation de la Commission..... | 54 |

### **D Marché métropolitain de l'acheminement de trafic CT-CT.... 55**

|       |   |    |
|-------|---|----|
| D - 1 | Marché de produits .....  | 56 |
| D - 2 | Délimitation géographique du marché de l'acheminement de trafic CT-CT métropolitain ..... | 57 |
| D - 3 | Relation avec la Recommandation de la Commission.....                                     | 57 |

|   |  |           |
|---|--|-----------|
| <b>E</b>  | <b>Marchés de l'acheminement de trafic CT-CT outre-mer .....</b>   | <b>58</b> |
| E - 1   | Marchés de produits.....   | 58        |
| E - 2   | Délimitation géographique des marchés du transit outre-mer.....  | 60        |
| E - 3   | Relation avec la Recommandation de la Commission.....  | 60        |
| <b>F</b>  | <b>Les marchés de la terminaison d'appel sur réseau individuel .....</b>   | <b>61</b> |
| F - 1   | Marché de produits .....   | 61        |
| F - 2   | Délimitation géographique .....  | 62        |
| F - 3   | Relation avec la Recommandation de la Commission.....  | 63        |
| <b>G</b>  | <b>Le cas du transit international.....</b>  | <b>63</b> |
| <br>  |  |           |
| <b>CHAPITRE 5 - ANALYSE ET IDENTIFICATION DES OPERATEURS PUISSANTS SUR LES MARCHES DE GROS.....</b> |  |           |
| <b>64</b>   |  |           |
| <b>A</b>  | <b>Introduction : principes généraux .....</b>   | <b>64</b> |
| <b>B</b>  | <b>Marché du départ d'appel au CA en position déterminée .....</b>   | <b>64</b> |
| B - 1   | L'analyse des parts de marché.....   | 64        |
| B - 2   | Contrôle d'infrastructures difficiles à dupliquer .....  | 65        |
| B - 3   | Economies d'échelle et de gammes .....   | 65        |
| B - 4   | Contre-pouvoir des acheteurs.....  | 66        |
| B - 5   | Evolution prospective du marché .....  | 66        |
| B - 6   | Conclusion.....  | 66        |
| <b>C</b>  | <b>Le marché de l'acheminement de trafic entre un commutateur d'abonnés et un commutateur de niveau supérieur.....</b> | <b>67</b> |
| C - 1   | L'analyse des parts de marché.....   | 67        |
| C - 2   | Economies d'échelle et de gamme importantes .....  | 68        |
| C - 3   | Faible présence de contre-pouvoir des acheteurs.....   | 68        |
| C - 4   | Intégration verticale de l'entreprise .....  | 69        |
| C - 5   | Infrastructures difficiles à dupliquer.....  | 70        |
| C - 6   | Concurrence potentielle limitée.....   | 70        |
| C - 7   | evolution prospective du marche.....   | 72        |
| C - 8   | Conclusion.....  | 72        |
| <b>D</b>  | <b>Le marché métropolitain de l'acheminement de trafic entre deux commutateurs de niveau supérieur .....</b>           | <b>73</b> |
| D - 1   | Part de marché .....   | 73        |
| D - 2   | Economies d'échelle et de gamme importantes .....  | 74        |
| D - 3   | Faible présence de contre-pouvoir des acheteurs.....   | 74        |
| D - 4   | Intégration verticale de l'entreprise .....  | 75        |
| D - 5   | Concurrence potentielle limitée.....   | 75        |
| D - 6   | Vision prospective.....  | 77        |
| D - 7   | Conclusion.....  | 77        |
| <b>E</b>  | <b>Les marchés du transit outre-mer .....</b>  | <b>77</b> |
| E - 1   | Préambule : regroupement des marchés en 3 groupes et analyses essentiellement qualitatives de chacun d'entre eux.....  | 77        |
| E - 2   | Analyse des marchés du groupe 1 .....  | 79        |
| E - 3   | Analyse des marchés du groupe 2 .....  | 81        |
| E - 4   | Analyse des marchés du groupe 3 .....  | 82        |
| E - 5   | Questionnaire Complémentaire .....   | 82        |

|   |   |            |
|---|---|------------|
| <b>F</b>  | <b>Le marché de la terminaison d'appel sur le réseau de France Télécom .....</b>                  | <b>83</b>  |
| F - 1   | Parts de marché .....   | 83         |
| F - 2   | Contre-pouvoir des acheteurs et des consommateurs .....   | 83         |
| F - 3   | Economies d'échelle et de gammes .....  | 84         |
| F - 4   | Vision prospective du marché .....  | 84         |
| F - 5   | Conclusion .....  | 84         |
| <b>CHAPITRE 6 - OBLIGATIONS SUR LES MARCHES DE GROS .....</b> |   | <b>85</b>  |
| <b>A</b>  | <b>Introduction .....</b>   | <b>85</b>  |
| A - 1   | Une prééminence de la régulation via les marchés de gros.....                                     | 85         |
| A - 2   | Principales obligations sur les marchés de gros .....   | 85         |
| A - 3   | Régulation actuelle .....   | 88         |
| <b>B</b>  | <b>Obligation de non-discrimination .....</b>   | <b>88</b>  |
| <b>C</b>  | <b>Obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès .....</b>                          | <b>89</b>  |
| C - 1   | Fourniture de prestations de départ d'appel intra CA.....   | 89         |
| C - 2   | Fourniture de prestations de terminaison d'appel intra CA sur le réseau de France Télécom.....    | 90         |
| C - 3   | Fourniture de prestations d'acheminement CA-CT.....   | 90         |
| C - 4   | Prestations d'acheminement de transit CT-CT métropolitain .....                                   | 91         |
| C - 5   | Fourniture de prestations de transit CT-CT outre-mer .....  | 92         |
| C - 6   | Prestations connexes sur l'ensemble des marchés : accès aux sites de l'opérateur historique ..... | 93         |
| <b>D</b>  | <b>Prestations d'accès spécifiques .....</b>  | <b>94</b>  |
| D - 1   | Sélection et présélection du transporteur .....   | 94         |
| D - 2   | Facturation pour compte de tiers .....  | 97         |
| D - 3   | Interconnexion forfaitaire pour Internet (IFI).....   | 99         |
| D - 4   | Vente en gros du service de raccordement .....  | 100        |
| <b>E</b>  | <b>Obligations de transparence.....</b>   | <b>108</b> |
| E - 1   | Publication d'une offre de référence.....   | 109        |
| E - 2   | Publication d'indicateurs de qualité de service.....  | 111        |
| E - 3   | Communication à l'Autorité des conventions d'interconnexion et d'accès.....                       | 112        |
| <b>F</b>  | <b>Contrôle des tarifs .....</b>  | <b>112</b> |
| F - 1   | Objectifs de l'obligation .....   | 112        |
| F - 2   | Obligation de refléter les coûts correspondants .....   | 113        |
| F - 3   | Tarifs des prestations de départ d'appel et de terminaison d'appel intra CA .....                 | 114        |
| F - 4   | Tarifs des prestations d'acheminement CA-CT.....  | 114        |
| F - 5   | Tarifs des prestations d'acheminement CT-CT métropolitain.....                                    | 117        |
| F - 6   | Tarifs des prestations de transit outre-mer .....   | 117        |
| F - 7   | Tarifs des prestations connexes .....   | 117        |
| F - 8   | Tarifs de la vente en gros du service de raccordement .....                                       | 118        |
| F - 9   | Modalités du contrôle tarifaire .....   | 119        |
| <b>G</b>  | <b>Obligation de séparation comptable et comptabilisation des coûts .....</b>                     | <b>120</b> |
| <b>H</b>  | <b>Conclusion : liste des obligations par marché.....</b>   | <b>121</b> |

|   |            |
|---|------------|
| <b>CHAPITRE 7 - OBLIGATIONS SUR LES MARCHES DE DETAIL.....</b>                              | <b>122</b> |
| <b>A Approche générale de l’Autorité .....</b>  | <b>122</b> |
| <b>B Insuffisance des remèdes imposés sur les marchés de gros .....</b>                     | <b>123</b> |
| <b>C Nécessité de proscrire a priori certaines pratiques.....</b>                           | <b>124</b> |
| C - 1 Non-discrimination.....   | 124        |
| C - 2 Couplages abusifs.....  | 125        |
| C - 3 Prix excessifs .....  | 126        |
| C - 4 Tarifs d’éviction.....  | 127        |
| C - 5 Refléter les coûts correspondants.....  | 129        |
| C - 6 Conclusion.....   | 129        |
| <b>D Surveillance des évolutions tarifaires.....</b>  | <b>130</b> |
| D - 1 Obligation relative à la communication préalable des tarifs à l’art .....             | 130        |
| D - 2 Sur les conditions de mise en œuvre du pouvoir d’opposition préalable.                | 131        |
| D - 3 Sur l’allègement des procédures de contrôle tarifaire .....                           | 132        |
| <b>E Encadrement pluriannuel des tarifs.....</b>  | <b>133</b> |
| E - 1 Encadrement pluriannuel des tarifs des communications vers les mobiles <sup>134</sup> |            |
| E - 2 Encadrement des tarifs des communications locales et interurbaines....                | 137        |
| <b>F Séparation comptable et comptabilisation des coûts.....</b>                            | <b>139</b> |

|   |            |
|---|------------|
| <b>TABLE DES ANNEXES .....</b>  | <b>141</b> |
| <b>ANNEXE A - PORTEE GEOGRAPHIQUE DE L'ANALYSE .....</b>  | <b>142</b> |
| <b>ANNEXE B - REGULATION ACTUELLE DES MARCHES .....</b>   | <b>144</b> |
| <b>ANNEXE C - DONNEES QUANTITATIVES SUR LES MARCHES DE<br/>DETAIL .....</b>                       | <b>153</b> |
| <b>ANNEXE D - FONCTIONNEMENT DES RESEAUX COMMUTES DE<br/>TELECOMMUNICATIONS.....</b>              | <b>164</b> |
| <b>ANNEXE E - QUESTIONNAIRES DE JUILLET 2003 .....</b>  | <b>166</b> |
| <b>ANNEXE F - LEXIQUE .....</b>   | <b>167</b> |
| <b>ANNEXE G - OBLIGATIONS COMPTABLES .....</b>  | <b>175</b> |
| <b>ANNEXE H - ENCADREMENT PLURIANNUEL DES TARIFS DES<br/>COMMUNICATIONS FIXE VERS MOBILE.....</b> | <b>181</b> |
| <b>ANNEXE I - APPEL A COMMENTAIRE SUR LE PRESENT<br/>DOCUMENT DE CONSULTATION .....</b>           | <b>183</b> |
| <b>ANNEXE J - DONNEES CONFIDENTIELLES SUR LES MARCHES DE<br/>DETAIL .....</b>                     | <b>184</b> |
| <b>ANNEXE K - METHODOLOGIE DE CALCUL DES PARTS DE<br/>MARCHES SUR LES MARCHES DE GROS .....</b>   | <b>185</b> |



## **PREAMBULE : PORTEE GEOGRAPHIQUE DE L'ANALYSE**

Le code des postes et télécommunications s'applique sur l'ensemble du territoire métropolitain, des départements d'Outre-Mer et des collectivités territoriales de Mayotte et de Saint-Pierre-et-Miquelon. L'analyse des marchés présentée ici concerne l'ensemble du territoire national couvert par le code à l'exception du territoire de Saint-Pierre-et-Miquelon (cf. Annexe A).

En effet, les conditions particulières des marchés de communications électroniques sur ce territoire justifient d'en faire une analyse séparée :

- France Télécom, opérateur historique sur le reste du territoire national, n'est pas présent *intuitu personae* à Saint-Pierre et Miquelon,
- Ce territoire, de taille réduite, est particulièrement isolé du reste du territoire national,
- Le développement des marchés des communications électroniques sur ce territoire est moins avancé que sur le reste du territoire national, en conséquence des deux spécificités précitées.

**En conclusion, le présent document couvrira sur le plan géographique le territoire national, à l'exception de Saint-Pierre-et-Miquelon.**

# CHAPITRE 1 - INTRODUCTION

Le processus d'analyse des marchés se décompose en trois phases :

- (i) une délimitation des marchés pertinents pour la régulation *ex-ante* en termes de produits et de dimension géographique,
- (ii) une analyse de la concurrence et une désignation des opérateurs puissants sur chaque marché pertinent,
- (iii) une proposition d'obligations à imposer à un opérateur puissant pour permettre le développement d'une concurrence loyale sur les marchés pertinents.

## A INTRODUCTION SUR LES REGLES DE DELIMITATION DES MARCHES

L'exercice de délimitation des marchés a pour but de définir le contour, en termes de services et en termes géographiques, des marchés susceptibles d'être régulés *ex ante*. Cet exercice est, conformément aux dispositions de la directive « cadre », effectué en accord avec les principes issus du droit de la concurrence.

### A - 1 PERIMETRE EN TERME DE PRODUITS DES MARCHES VISES PAR LE PRESENT DOCUMENT

Le périmètre des marchés du point de vue des services repose sur l'analyse de :

- *la substituabilité du côté de la demande* : deux produits ou services appartiennent à un même marché s'ils sont suffisamment interchangeable pour leurs utilisateurs, du point de vue de l'usage qui en est fait, de leurs caractéristiques, de leur tarification, de leurs conditions de distribution, des coûts de "migration" d'un produit vers l'autre, etc.
- *la substituabilité du côté de l'offre* : un produit B peut appartenir au même marché que le produit A en cas de substituabilité du côté de l'offre, c'est à dire lorsque les fournisseurs du produit B peuvent se mettre à produire le produit A en cas de hausse du prix de marché de ce produit sans qu'ils aient à subir des coûts importants de modification de leur appareil de production.

Pour établir l'existence d'une éventuelle substituabilité du côté de la demande ou de l'offre, l'analyse peut également impliquer la mise en œuvre de la méthode dite du "test du monopoleur hypothétique", ainsi que le suggèrent les *lignes directrices* de la Commission.<sup>1</sup> Ce test consiste à étudier qualitativement les effets qu'aurait sur la demande une augmentation légère mais réelle et durable des prix d'un service (5 à 10 % par exemple), de manière à déterminer s'il existe des services considérés comme substituables par les demandeurs vers lesquels ils sont susceptibles de s'orienter. Ainsi que le mentionnent les lignes directrices, l'utilité essentielle de cet outil réside dans son caractère conceptuel ; ainsi, sa mise en œuvre n'implique pas une étude économétrique.

---

<sup>1</sup> *Lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et services de communications électroniques* (2002/C 165/03), 11 juillet 2002.

## A - 2 DELIMITATION DES MARCHES EN TERMES GEOGRAPHIQUES

Selon la jurisprudence, un marché pertinent du point de vue géographique est un "territoire sur lequel les entreprises concernées engagées dans la fourniture ou la demande des produits ou services sont exposées à des conditions de concurrence similaires ou suffisamment homogènes et qui se distingue des territoires voisins sur lesquels les conditions de concurrence sont sensiblement différentes".<sup>2</sup>

Concrètement, deux principaux critères permettront, selon les *lignes directrices* de la Commission, de procéder à la délimitation géographique des marchés de télécommunications : d'une part le territoire effectivement couvert par les réseaux, d'autre part l'existence d'instruments de nature juridique conduisant en pratique à distinguer une zone géographique ou une autre ou, au contraire, à considérer que le marché est de dimension nationale<sup>3</sup>. On peut ajouter à ces deux critères la notion de politique commerciale, dont l'étendue tend à être homogène sur un même périmètre géographique.<sup>4</sup>

L'Autorité est consciente du caractère structurant des segmentations géographiques, ainsi que des considérations pratiques (lisibilité, pérennité, coût de régulation) associées ; c'est pourquoi elle cherchera le plus souvent à développer une analyse à caractère prospectif et non contingent.

## B INTRODUCTION SUR L'ANALYSE ET SUR L'IDENTIFICATION DES OPERATEURS PUISSANTS

L'analyse d'un marché pertinent vise à évaluer le niveau de développement de la concurrence et le cas échéant à identifier les opérateurs disposant sur ces marchés d'une puissance significative, i.e. se trouvant dans une situation équivalente à une position dominante au sens du droit de la concurrence.

### B - 1 ENTREPRISE DISPOSANT D'UNE PUISSANCE SIGNIFICATIVE SUR LE MARCHÉ

L'article 14 de la directive « cadre » dispose qu'une "entreprise est considérée comme disposant d'une puissance significative sur le marché si, individuellement ou conjointement avec d'autres, elle se trouve dans une position équivalente à une position dominante, c'est-à-dire qu'elle est en mesure de se comporter, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de ses concurrents, de ses clients et, en fin de compte, des consommateurs." ; l'exercice peut être prospectif plutôt que porté sur le "comportement passé" d'une entreprise.

L'analyse des marchés pertinents permet d'identifier les situations de puissance significative. Pour cela, la seule analyse des parts de marché est insuffisante. Cependant, la Commission propose trois chiffres-clés dans le déroulement de l'exercice :<sup>5</sup>

- au-delà de 40% de part de marché, il est peu probable qu'une entreprise ne soit pas en situation de puissance significative ;
- une présence supérieure à 50% du marché "suffit, sauf circonstances exceptionnelles, à établir l'existence d'une position dominante." ;

<sup>2</sup> Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence [Journal officiel C 372 du 09.12.1997].

<sup>3</sup> *Lignes directrices*, §56 de la section 2.2.2 "Marché géographique".

<sup>4</sup> Dans son avis n°03-A-13 du 18 juillet 2003 relatif à la demande d'avis présentée par l'ART, le Conseil de la concurrence "considère que les activités de téléphonie fixe (...) sur la collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon devraient faire l'objet d'un traitement spécifique dans la mesure où elles sont exercées en monopole."

<sup>5</sup> *Lignes directrices*, §75 de la section 3 "Evaluation de la puissance sur le marché".

- une entreprise ayant au contraire moins de 25% de part de marché est peu susceptible de se révéler puissante, même si cela n'est pas totalement exclu.

Pour une analyse complète du développement de la concurrence sur les marchés pertinents, les *lignes directrices* recommandent de "procéder à une analyse approfondie et exhaustive des caractéristiques économiques du marché pertinent avant de conclure à l'existence d'une puissance sur le marché". A cet égard, la Commission recommande d'utiliser notamment les critères suivants :<sup>6</sup>

- le contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer ;
- les avancées ou la supériorité technologiques ;
- l'absence ou la faible présence de contre-pouvoir des acheteurs ;
- l'accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières ;
- la diversification des produits et/ou des services ;
- la présence d'économies d'échelle ;
- la présence d'économies de gamme ;
- l'intégration verticale ;
- l'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé ;
- l'absence de concurrence potentielle ;
- des entraves à l'expansion.

On peut prévoir, le cas échéant, d'observer par ailleurs l'évolution des tarifs de détail ainsi que l'existence d'un effet de levier horizontal.

## **B - 2 PERIODE TEMPORELLE D'ANALYSE**

Le projet de loi sur les communications électroniques prévoit, par son article L. 37-2, que les obligations qu'elle fixe "s'appliquent pendant une durée limitée", qu'elle fixe. Néanmoins, dans l'attente du décret prévu par l'article L. 37-1 qui doit préciser la périodicité de l'analyse des marchés de communications électroniques, l'Autorité propose de faire porter son analyse des marchés des services fixes en bande étroite sur la période du 1<sup>er</sup> janvier 2005 au 31 décembre 2007.

L'Autorité considère être en mesure d'effectuer une analyse prospective du marché sur cette période. Néanmoins, en tant que de besoin, par exemple en cas d'évolution significative de la structure du marché ou des technologies disponibles, l'Autorité pourra être amenée à effectuer une nouvelle analyse de ce marché avant la fin de la période envisagée.

## **C INTRODUCTION SUR LES OBLIGATIONS**

Si l'analyse du niveau de développement de la concurrence conclut que le marché est effectivement concurrentiel, l'Autorité proposera la suppression des éventuelles obligations qui s'appliquaient jusqu'alors ; dans le cas contraire, l'Autorité imposera aux entreprises identifiées comme puissantes les obligations réglementaires spécifiques appropriées. L'imposition de ces obligations sera justifiée et proportionnée aux problèmes concurrentiels identifiés.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> *Lignes directrices*, §78 de la section 3 "Evaluation de la puissance sur le marché".

<sup>7</sup> Recommandation, considérant 20.

## D RELATION AVEC LE CADRE REGLEMENTAIRE

Le processus d'analyse des marchés a été engagé par l'Autorité, en application des directives du "paquet télécoms", dès que possible après l'adoption en février 2003 par la Commission de la *recommandation* sur les marchés pertinents<sup>8</sup> ; ce processus a donc été conduit, dans sa phase initiale de collecte des informations, en parallèle du processus de transposition des directives proprement dit, tant au niveau législatif que réglementaire.

L'objectif poursuivi est d'être en mesure, dès que la transposition aura été effectuée, de tirer les conséquences concrètes du nouveau cadre en adoptant les décisions qui découlent du processus d'analyse des marchés.

L'Autorité s'est efforcée de conduire ces analyses en cohérence avec le processus de transposition en cours, en particulier s'agissant du volet législatif ; en l'état actuel des projets de textes, il appartient en effet à l'Autorité d'établir la liste des marchés pertinents, de désigner les opérateurs puissants et de fixer les obligations correspondantes. Bien évidemment une mise en cohérence pourra être nécessaire après l'adoption définitive des textes législatifs et de leurs décrets d'application.

Ce document est mis en consultation publique. Après prise en compte des contributions à la consultation, il sera transmis pour avis au Conseil de la Concurrence. L'Autorité prendra le plus grand compte de l'avis du Conseil sur la définition des marchés pertinents et la désignation des opérateurs puissants.

---

<sup>8</sup> Recommandation de la Commission du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques.

## **CHAPITRE 2 - DELIMITATION DES MARCHES PERTINENTS DE DETAIL**

La présente consultation porte sur les services de communications en « bande étroite » en position déterminée. Les services en « bande étroite » désignent les services permettant l'accès à des canaux analogiques ou numériques de bande passante égale au plus à 64 kbit/s et ayant une bande passante suffisante pour un service téléphonique, et l'utilisation de services de communications fournis sur de tels canaux. Les services d'accès incluent la fourniture de raccordements au réseau téléphonique ouvert au public et l'utilisation de ce raccordement en position déterminée. Les services de communications incluent des communications vocales ou de données, telles que les communications d'accès à Internet en bande étroite avec une connexion non-permanente (accès à Internet dit « *dial-up* ») depuis une position déterminée. Cette dernière est définie par opposition à un service mobile.

### **A ELEMENTS COMMUNS A LA DEFINITION DES MARCHES PERTINENTS DE DETAIL**

#### **A - 1 DIMENSION GEOGRAPHIQUE DES MARCHES**

Comme il a été rappelé en préambule au présent document, l'analyse porte sur le marché national comprenant le territoire métropolitain ainsi que les départements et collectivités territoriales d'outre-mer à l'exception de la collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon.

L'Autorité ne propose pas de subdiviser ce territoire plus finement pour les raisons suivantes :

- Le réseau de France Télécom couvre la totalité du périmètre précité, et sa présence structure l'ensemble du jeu concurrentiel compte tenu de sa part de marché prépondérante sur chacun des marchés de détail des services fixes en bande étroite ;
- Les politiques tarifaires ont majoritairement tendance à être fixées au niveau national. En particulier, France Télécom, opérateur de service universel, est soumise à une obligation de péréquation tarifaire sur l'ensemble de ce territoire ;
- Les politiques de commercialisation des services de communications électroniques tendent, elles aussi, à être nationales ;
- Les conditions de concurrence sont relativement homogènes sur l'ensemble du territoire. Ce point sera discuté plus en détail pour les marchés de l'accès et des communications en bande étroite.

#### **A - 2 LA SEPARATION ENTRE ACCES EN BANDE ETROITE ET ACCES EN BANDE LARGE**

L'Autorité a pris en compte les caractéristiques qui distinguent les modes d'accès dits « large bande<sup>9</sup> » des accès en bande étroite : bande passante utilisée, délais de connexion, permanence de la connexion, prix et modèles de tarification, types de services offerts ou encore contraintes en termes de capacité disponible pour l'utilisateur. Ces accès à large bande peuvent permettre d'accéder éventuellement au réseau

<sup>9</sup> Accès ADSL, câble, liaisons louées de débit supérieur à 64 kbit/s, boucle locale radio, satellite.

téléphonique public avec l'adjonction de prestations complémentaires, mais ils ne constituent pas en eux-mêmes des services de raccordement au réseau téléphonique public. Réciproquement, ils se distinguent des accès en bande étroite par le niveau plus élevé de leur bande passante, qui permet d'accéder à des prestations inaccessibles via un accès en bande étroite : accès à haut débit au réseau Internet, accès à haut débit à des réseaux de données, diffusion audiovisuelle (télévision, films, etc....). **Les services d'accès « bande étroite » ne sont donc pas substituables aux services d'accès en « large bande » sur la base de ces considérations. Ils n'appartiennent pas aux marchés de l'accès en bande étroite.**

La définition retenue par l'Autorité pour les services d'accès en bande étroite inclut les accès RNIS<sup>10</sup>, même s'ils sont fournis sur un support de transmission d'un débit global supérieur à 64 kbit/s, car chaque communication est réalisée sur un canal en bande étroite, indépendamment du débit disponible globalement sur le support. Il s'agit donc d'un groupement d'accès en bande étroite et non d'un accès large bande.

### **A - 3 LA SEPARATION ENTRE ACCES EN BANDE ETROITE ET LIAISONS LOUEES**

Une liaison louée analogique ou numérique de débit inférieur ou égal à 64 kbit/s n'est pas substituable à un accès en bande étroite en position déterminée. Les liaisons louées ne permettent que le transport de voix ou de données entre deux points fixes, et ne fournissent pas l'accès au réseau téléphonique ouvert au public. Les utilisateurs finaux sur le marché de détail n'ayant pas accès directement à des points de raccordements vers les réseaux de l'Internet, l'utilisation des liaisons louées ne peut pas non plus être un substitut à l'accès au réseau Internet en bande étroite. Réciproquement, une liaison louée assure la fourniture d'une capacité de transmission à la fois garantie et dédiée à l'utilisateur, ce qui n'est pas le cas des accès en bande étroite en position déterminée (parmi lesquels seul l'accès numérique offre un débit garanti mais pas dédié). Une liaison louée peut être utilisée comme élément constitutif d'un accès en bande étroite, mais elle n'en est pas un substitut. **Les liaisons louées ne sont donc pas substituables à l'accès en bande étroite au réseau téléphonique ouvert au public du côté de la demande. Elles ne font donc pas partie du périmètre des marchés de l'accès en bande étroite.**

### **A - 4 NEUTRALITE TECHNOLOGIQUE POUR LES SERVICES DE COMMUNICATIONS**

Toutes les communications en bande étroite en position déterminée depuis et vers le réseau téléphonique ouvert au public appartiennent au même marché, qu'elles aient été établies à partir d'un accès en bande étroite ou en large bande, car les modalités d'utilisation du service téléphonique sont alors les mêmes du point de vue du consommateur qui achète dans les deux cas une communication de bout en bout entre deux points donnés d'accès au réseau téléphonique ouvert au public.

De même, l'utilisation éventuelle de la technologie VoIP par les opérateurs de télécommunications pour acheminer le trafic voix relève d'une évolution technologique qui s'inscrit pleinement dans le périmètre des produits recensés sur les marchés des services fixes en bande étroite. Un consommateur achète une communication de bout en bout indépendamment des technologies (ATM, VoIP, ...) ou des infrastructures (cuivre, câble, fibre optique, liaison satellitaire) sous-jacentes qui sont utilisées pour produire cette prestation ; il n'en a pas connaissance en règle générale. Cette acceptation est admise dans la limite d'un écart de qualité de service acceptable ; ainsi, un service de voix utilisant le réseau Internet, et privant le prestataire de services de la capacité de contrôler son acheminement et donc sa qualité, pourrait constituer un service distinct.

<sup>10</sup> Réseau Numérique à Intégration de Services.

**L'ensemble des services de communications en bande étroite en position déterminée depuis et vers le réseau téléphonique ouvert au public est donc considéré comme un marché unique, indépendamment des technologies sous-jacentes employées en matière d'accès ou d'acheminement des communications.**

Compte tenu de l'attention portée à l'émergence récente de services de communications en bande étroite produits en utilisant des technologies VoIP, l'Autorité invite les parties intéressées à s'exprimer sur l'opportunité de segmenter les marchés des communications en bande étroite sur la base des technologies sous-jacentes utilisées dans leur réponse à la consultation publique sur le présent document.

## **A - 5 LA SEPARATION ENTRE SERVICES EN POSITION DETERMINEE ET SERVICES EN POSITION NON-DETERMINEE**

Un accès en position non déterminée comporte une spécificité intrinsèque liée au fait même que l'utilisateur peut avoir recours à cet accès indépendamment de sa localisation ; cette fonctionnalité de mobilité conduit par nature à ce que l'utilisateur perçoive ses services comme différents des services en position déterminée. En conséquence de cette fonctionnalité, les réseaux mobiles reposent sur des technologies radio qui ne permettent pas de garantir une qualité de service uniforme sur le territoire couvert et permanente dans le temps. Par l'usage qui en est fait, cet accès et les communications à partir de cet accès ne sont donc pas substituables à leurs équivalents en position déterminée.

On observe néanmoins des effets de substituabilité limités, ou porosités, entre les deux types de services. Un usager final pourra utiliser un accès mobile sur le lieu où il dispose de son accès fixe (la réciproque étant fautive par nature). Ces comportements, s'ils sont couramment observés, ne sont pas généralisables et découlent principalement des politiques de forfaits quasi-généralisées sur les réseaux mobiles, et du niveau relativement élevé du prix des communications depuis un poste fixe vers un mobile en comparaison de celui des communications d'un mobile vers un autre.

**Les services fournis en position non-déterminée (ou services mobiles) ne sont donc pas substituables à ceux qui sont fournis en position déterminée. Ces services, accès et communications ne seront donc pas inclus dans le périmètre des marchés des services fixes en bande étroite.** Cette séparation entre les marchés des services de téléphonie mobile et des services de téléphonie fixe correspond à celle que propose la Commission dans sa recommandation.

## **A - 6 LA SEPARATION ENTRE LA CLIENTELE RESIDENTIELLE ET LA CLIENTELE NON-RESIDENTIELLE**

La Commission indique que chacun des marchés de détail se décline suivant deux catégories de consommateurs. La première concerne les "abonnés résidentiels", la deuxième correspond aux "abonnés d'affaires" et regroupe les professions libérales, les PME et les grandes entreprises. Néanmoins, la séparation entre ces deux catégories de clientèle ne saurait être stricte. Certains abonnés résidentiels pourront souscrire à des offres destinées aux abonnés d'affaires. Certaines entreprises souscrivent à des offres destinées aux résidentiels pour des implantations isolées de petites tailles. Il existe un chevauchement naturel entre les franges de ces deux marchés.

L'Autorité considère que dans le cas français, la segmentation des marchés de détail en fonction des clientèles résidentielle et non-résidentielle est pertinente d'un point de vue concurrentiel. S'il existe un certain degré de substituabilité en matière de demande,



celle-ci n'est pas totale. Les clients non-résidentiels ont une demande nettement supérieure en termes de qualité de service (disponibilité, temps de rétablissement, service après-vente etc.). Ils tendent à demander davantage de services associés ou avancés (présentation du nom, double appel, transfert d'appel, statistiques d'usage, etc.). Les profils d'usages diffèrent sensiblement. Les clients non-résidentiels utilisent les services de communications électroniques principalement durant les heures et jours ouvrables, à l'opposé des résidentiels. Les opérateurs tendent donc à développer des offres tarifaires différentes pour chaque clientèle. Enfin, les canaux de distribution et de commercialisation, et plus généralement les politiques de marketing, sont distincts entre les deux clientèles. Il convient donc de segmenter les marchés pertinents de produits par type de clientèle.

Dans les réponses à la consultation publique de 2003 sur les critères proposés par l'Autorité pour définir le périmètre respectif des marchés résidentiels et non-résidentiels<sup>11</sup>, les acteurs du marché ont évoqué notamment :

- le montant de la facture des clients ;
- la capacité du lien raccordant le client au réseau ;
- le marketing des offres des opérateurs ;
- la nomenclature INSEE (numéro de SIREN).

Au vu de ces éléments, l'Autorité propose de segmenter les types de clientèle sur lesquels porte la délimitation des marchés et d'analyser la clientèle résidentielle d'une part, et la clientèle non-résidentielle d'autre part. Ce choix est comparable à celui de l'observatoire des marchés qu'elle publie. Dans la segmentation ainsi retenue, la clientèle résidentielle regroupe les ménages, individus, entreprises individuelles et professions libérales. La clientèle non-résidentielle correspond aux autres entreprises, quelle que soit leur taille à partir de 2 employés.

En effet, tout comme celle qu'a retenue l'observatoire des marchés, la segmentation de clientèle prévue a été choisie pour refléter la réalité des offres d'une grande partie des opérateurs interrogés. De plus, cette cohérence permet de traiter des données statistiques qui peuvent être comparées aux informations publiées par l'observatoire des marchés.

Le présent document prévoit donc une segmentation de tout marché pertinent de produits en fonction de deux segments de clientèle :

- la clientèle résidentielle ;
- la clientèle non-résidentielle.

Une segmentation plus fine de la clientèle non-résidentielle, isolant soit les très petites entreprises, soit les très grandes entreprises, aurait pu être envisagée. Faute d'information suffisante et objective pour délimiter de tels marchés et justifier une telle segmentation, l'Autorité n'a pas fait ce choix. Néanmoins, elle a procédé à un essai de segmentation plus fine en matière d'accès en distinguant les accès analogiques, numériques de base et primaire<sup>12</sup>. Une telle segmentation basée sur les produits renvoie de fait à une segmentation sous-jacente de clientèle. Ce point sera discuté plus en détail lors de la délimitation des marchés de l'accès pour les usagers non-résidentiels.

L'Autorité invite les parties intéressées à s'exprimer sur l'opportunité et la faisabilité d'une segmentation plus fine des marchés non-résidentiels dans leur réponse à la consultation publique sur le présent document.

<sup>11</sup> Appel à commentaires de l'Autorité sur la définition des marchés, mars 2003. La synthèse est disponible sur [www.art-telecom.fr](http://www.art-telecom.fr).

<sup>12</sup> Cette segmentation ne se fonde pas sur l'usage de technologies différentes, mais sur le fait que les produits ainsi désignés ont des caractéristiques d'usage distinctes pour l'utilisateur.

## **B LES MARCHES DE L'ACCES FIXE EN BANDE ETROITE**

### **B - 1 LES PRODUITS DES MARCHES DE L'ACCES**

L'accès fixe en bande étroite correspond à la fourniture d'un raccordement ou d'un accès en position déterminée au réseau téléphonique public pour émettre ou recevoir des communications téléphoniques, accéder à l'Internet commuté et utiliser des services associés. Parmi les services associés à l'accès, on peut citer en particulier les prestations de gestion des appels reçus ou émis, tels que le transfert d'appel, la présentation du numéro et/ou du nom, le signal d'appel.

Les différents produits des marchés de l'accès peuvent être regroupés entre lignes analogiques d'une part et lignes numériques de l'autre.

Les accès analogiques proposent une bande passante d'au plus 64 kbit/s. Ils sont principalement destinés au service téléphonique. Ils peuvent permettre également l'échange de données, ce qui inclut l'accès à Internet ou à des réseaux privés en bande étroite avec un débit crête fortement variable suivant la qualité des supports d'accès et des services d'acheminement. Ils permettent l'échange de télécopies et l'accès aux services Télétel. Une seule voie de communication est disponible sur un accès analogique ; les services auxquels il donne accès ne sont pas utilisables simultanément.

Les accès numériques offrent des débits multiples de 64 kbit/s, pouvant totaliser jusqu'à 2 Mb/s. On distingue les accès numériques de base qui incluent deux canaux à 64 kbit/s, des accès numériques primaires, qui incluent jusqu'à trente canaux 64 kbit/s ; chacun comporte également un canal de signalisation. Le débit des accès numériques est garanti, contrairement à celui des accès analogiques.

Pour fournir des accès fixes en bande étroite, les opérateurs peuvent disposer d'une infrastructure telle que le réseau de boucle locale en cuivre (c'est le cas de France Télécom), déployer en propre des boucles locales alternatives (fibre optique, câble, boucle locale radio, satellite) ou s'appuyer sur le dégroupage de la boucle locale cuivre de France Télécom. Pour la clientèle non-résidentielle, les opérateurs alternatifs peuvent également avoir recours à une offre de liaison louée sur le marché de gros, reliant le site client et l'un de leurs points de présence pour produire une prestation d'accès.

### **B - 2 LES MARCHES PERTINENTS DE L'ACCES RECENSES PAR L'AUTORITE**

Afin de délimiter les marchés pertinents de l'accès en bande étroite, l'ART propose de retenir une segmentation des produits qui s'ajoute à la seule distinction entre accès résidentiel et non-résidentiel, comme suit :

- l'accès pour la clientèle résidentielle ;
- l'accès analogique pour la clientèle non-résidentielle ;
- l'accès numérique de base pour la clientèle non-résidentielle ;
- l'accès numérique primaire pour la clientèle non-résidentielle.

Au vu de la part de marché prépondérante (supérieure à 95%) de l'opérateur historique sur l'ensemble des marchés de l'accès, le marché est structuré autour de son offre, qui sert de fait de référence incontournable pour une analyse du marché. Il est donc fait principalement référence à cette offre dans la délimitation des marchés de l'accès, mêmes s'ils incluent bien évidemment d'autres produits commercialisés par des concurrents.

### B - 3 L'ACCES POUR LA CLIENTELE RESIDENTIELLE

L'Autorité inclut dans ce marché l'ensemble des accès offerts à la clientèle résidentielle : les services d'accès analogique fournis de façon isolée ou associée à une seconde ligne ; les services d'accès numérique de base permettant l'utilisation simultanée de deux lignes d'accès en bande étroite.<sup>13</sup>

En effet, les accès pour la clientèle non-résidentielle et les accès pour la clientèle résidentielle ne sont pas substituables entre eux du côté de la demande, même si l'accès analogique destiné aux clients non-résidentiels repose sur la même technologie que celui qui est proposé à la clientèle résidentielle. Les entreprises, contrairement aux clients résidentiels, attendent une plus grande qualité de service ainsi qu'un service après-vente efficace. La tarification est adaptée à leurs comportements. Les objectifs des opérateurs dans la gestion de l'accès conditionnent les modalités dans lesquelles le service est fourni (répartition du trafic selon les heures et les jours, groupements d'offres adaptés aux clients non-résidentiels notamment). Cette différence s'illustre aussi par le tarif de l'abonnement analogique de France Télécom pour les clients professionnels et résidentiels :

| Abonnement de base | € HT par mois |
|--------------------|---------------|
| Résidentiel        | 10,87         |
| Professionnel      | 13,10         |

Le marché de l'accès pour la clientèle résidentielle est donc considéré comme un marché pertinent sur l'ensemble du territoire national, à l'exception de la collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon.

### B - 4 L'ACCES ANALOGIQUE POUR LA CLIENTELE NON-RESIDENTIELLE

L'Autorité a jugé nécessaire de segmenter le marché de l'accès pour la clientèle non-résidentielle recensé par la Commission, en distinguant dans un premier temps l'accès analogique de l'accès numérique, qu'elle estime non-substituables entre eux.

Du côté de la demande, le contrat professionnel de l'opérateur historique offrant l'accès analogique aux professionnels n'inclut aucun service complémentaire. L'offre de base Numéris comprend, elle, des compléments de services : présentation du numéro, signal d'appel / présentation d'appel / double appel, sous-adresse, secret appel par appel, garantie du temps de rétablissement ; s'y ajoutent des offres supplémentaires, sur demande et sans supplément de prix. Même si on la compare au contrat "Pro Services" qui tend à remplacer le contrat professionnel de base, l'offre numérique reste plus complète.

La non-substituabilité est observable également du côté de l'offre : les opérateurs fournissant des accès analogiques s'exposeraient à d'importants coûts irrécupérables s'ils souhaitaient leur substituer des accès numériques. Un opérateur a indiqué, en réponse au questionnaire de l'Autorité, que le coût incrémental de transformation d'une ligne analogique en ligne numérique peut être estimé à environ 300 euros (il était évalué à £200 par l'Oftel en 1997). On peut penser que les investissements qui seraient nécessaires à la numérisation d'un réseau analogique seraient très largement supérieurs à ceux qu'annonçaient les opérateurs qui se sont lancés dans le dégroupage de la paire de cuivre. La comparaison est pertinente dans la mesure où le dégroupage permet de remplir, et même de dépasser, les deux besoins principaux qui caractérisent l'accès numérique non-résidentiel que sont l'accès à l'Internet à un débit plus élevé que 56kbit/s

<sup>13</sup> Il semble que l'offre d'accès numérique de base sur le marché résidentiel soit des plus limitées en France (contrairement à certains marchés européens comme l'Allemagne). A la connaissance de l'Autorité, seul l'opérateur historique dispose d'une telle offre, qui reste marginale par rapport à son offre d'accès analogique sur ce marché. Pour cette raison et par pragmatisme, l'Autorité n'a pas segmenté plus avant le marché de l'accès pour la clientèle résidentielle, suivant en cela la délimitation de marché prévue par la Commission.

et garanti, et la possibilité d'établir des communications vocales en même temps qu'une connexion à internet.

**Le marché de l'accès analogique pour la clientèle non-résidentielle est donc considéré comme un marché pertinent sur l'ensemble du territoire national, à l'exception de la collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon.**

## **B - 5 L'ACCES NUMERIQUE POUR LA CLIENTELE NON-RESIDENTIELLE**

Après la première segmentation isolant l'accès analogique de l'accès numérique, ce dernier fait l'objet d'une seconde segmentation : l'accès numérique de base et l'accès numérique primaire sont jugés non-substituables entre eux, même s'ils utilisent la même norme RNIS.

### **B - 5.1 L'accès numérique de base**

Un accès numérique de base isolé fournit deux accès en bande étroite utilisables simultanément. Il comporte deux canaux à 64 kbit/s pour les services de voix et de données, et un canal de signalisation à 16 kbit/s. Une telle offre présente l'avantage de la simultanéité de plusieurs communications téléphoniques (pour l'accès à Internet simultanément à des communications interpersonnelles par exemple).

L'accès numérique de base n'est pas substituable à l'accès numérique primaire décrit ci-après, qui offre des caractéristiques plus étendues.

**Le marché de l'accès numérique de base pour la clientèle non-résidentielle est considéré comme un marché pertinent sur l'ensemble du territoire national, à l'exception de la collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon.**

### **B - 5.2 L'accès numérique primaire**

L'accès numérique primaire comporte jusqu'à 30 canaux à 64 kbit/s pour les services de voix et de données, et un canal de signalisation à 64 kbit/s, ce qui permet l'acheminement simultané d'autant de communications en bande étroite. Ce service est inclus dans les marchés de l'accès bande étroite, même si le support doit permettre au moins un débit total de 2Mbit/s : c'est bien le service offert qui fait l'objet d'une analyse, et non le support physique ou les capacités globales de ce dernier.

L'accès numérique primaire n'est pas substituable à l'accès numérique de base. En effet, les accès numériques primaires sont particulièrement adaptés aux besoins des entreprises de grande taille. Leurs usages et dépenses pour ce type d'accès sont distincts de ceux que concernent les autres offres d'accès. Par ailleurs, un tel accès est commercialisé avec des services à valeur ajoutée tels que la ligne directe (sélection directe à l'arrivée), la présentation du numéro, la garantie de temps de rétablissement ; il est adapté à l'usage de la visioconférence.

Du point de vue de l'offre, les accès primaires connaissent une concurrence plus forte que les autres accès, par l'usage de liaisons louées, le développement du dégroupage de la boucle locale ou par le déploiement localisé de boucles optiques métropolitaines.

Comme cela a été explicité pour l'ensemble des marchés des services fixes en bande étroite, aucune segmentation géographique des marchés n'a été retenue. Cependant, cette perspective a été envisagée pour ce qui est des marchés de l'accès pour la clientèle non-résidentielle. France Télécom s'est prononcée en faveur d'une segmentation géographique des marchés considérés, en estimant que la demande et l'offre sont

inégalement réparties sur le territoire, et que les conditions de fonctionnement des marchés sont hétérogènes. L'opérateur suggère de distinguer "les zones denses" et "le reste du territoire". Les réponses à l'Autorité d'autres opérateurs ne reprennent pas cette analyse.

Pour sa part, l'Autorité observe que la part de marché de France Télécom sur l'ensemble du marché de l'accès numérique primaire, toutes zones géographiques confondues, est supérieure à 95% (Cf. annexe C). A ce niveau de part de marché, l'identification de poches géographiques de concurrence paraît non pertinente. On ne peut considérer que le déploiement localisé d'infrastructures concurrentes à France Télécom suffit à justifier la création de plusieurs marchés géographiques distincts au sens du droit de la concurrence. Le jeu concurrentiel n'est pas circonscrit à des zones géographiques locales. Beaucoup de clients ayant une demande d'accès numérique primaire sont des entreprises multi-sites qui ont donc une demande multi-zones avec un site primaire et des sites secondaires. Par ailleurs, aucun élément ne vient étayer le fait que les comportements de consommation des clients (entreprises en matière d'accès primaire) soient différents d'une zone géographique à l'autre sur le territoire français. Du point de vue de l'offre, France Télécom a bien une offre technique et une présence commerciale d'envergure nationale. Pour répondre à la demande et à la pression concurrentielle de France Télécom, les opérateurs concurrents sont tenus d'avoir une offre qui ne soit pas limitée au seul territoire couvert par leur réseau. Pour cela, ils ont recours aux offres de gros de France Télécom ou d'autres opérateurs tiers. Le jeu concurrentiel est donc relativement homogène sur un territoire défini par la seule présence technique et commerciale de France Télécom, c'est-à-dire à un niveau national.

**Le marché de l'accès numérique primaire pour la clientèle non-résidentielle est donc considéré comme un marché pertinent sur l'ensemble du territoire national, à l'exception de la collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon.**

## **B - 6 LE LIEN AVEC LA RECOMMANDATION POUR LES MARCHES DE L'ACCES**

Les marchés de l'accès fixe en bande étroite recensés par la Commission sont les deux suivants :

- 1. Accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle résidentielle.
- 2. Accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour la clientèle non-résidentielle.

L'Autorité estime qu'il y a lieu de procéder à une segmentation supplémentaire en distinguant trois marchés au lieu d'un seul pour l'accès en bande étroite pour la clientèle non-résidentielle : l'accès analogique, l'accès numérique de base et l'accès numérique primaire. Elle recense donc quatre marchés là où la Commission en recense deux.

L'Autorité estime que l'identification de chacun de ces marchés vérifie les trois critères que la Commission rappelle dans ses lignes directrices pour l'identification des marchés pertinents, en application de l'article 7 de la directive « cadre » :

- la présence de barrières à l'entrée élevées et non provisoires ;
- l'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective ;
- l'efficacité insuffisante du droit de la concurrence.

Les marchés proposés par l'Autorité ayant été définis sur la base d'une segmentation plus fine des marchés pertinents recensés par la Commission, les conclusions atteintes par cette dernière pour l'étude de ces trois critères restent fondées.

## **C MARCHES DES COMMUNICATIONS EN BANDE ETROITE**

Les communications en bande étroite, qui s'inscrivent parmi les services en bande étroite en position déterminée, sont fournies sur des canaux analogiques ou numériques dont la bande passante atteint un débit maximal de 64 kbit/s.

Il a été vu précédemment que les communications en position déterminée ne sont pas substituables à celles qui peuvent être émises depuis un terminal mobile. En revanche, les communications en bande étroite en position déterminée émises ou reçues depuis un accès à haut débit, quelle que soit la technologie sous-jacente, sont intégrées dans le marché considéré, car si l'accès ou la technologie est différent, l'usage et donc la demande sont effectivement substituables à ceux qu'on observe pour les communications émises ou reçues depuis un accès en bande étroite ou avec une technologie sous-jacente distincte.

Enfin, il convient de rappeler que, conformément à la recommandation de la commission, les communications locales et/ou nationales (communications vers des abonnés situés sur le territoire national) et les communications internationales (communications vers des postes situés à l'extérieur de ce territoire) appartiennent à des marchés distincts.

### **C - 1 LES MARCHES DES COMMUNICATIONS LOCALES ET/OU NATIONALES**

Les communications locales et/ou nationales telles que définies par la recommandation de la Commission désignent l'ensemble des communications en bande étroite vers des utilisateurs fixes ou mobiles situés sur le territoire national.

Au sein du plus grand marché des communications locales et/ou nationales recensé par la Commission, et séparé initialement entre la clientèle résidentielle et la clientèle non-résidentielle, l'Autorité opère plusieurs segmentations en fonction des produits. Elle distingue ainsi quatre marchés :

- les communications locales et interurbaines pour la clientèle résidentielle ;
- les communications locales et interurbaines pour la clientèle non-résidentielle ;
- les communications vers les mobiles pour la clientèle résidentielle ;
- les communications vers les mobiles pour la clientèle non-résidentielle.

#### **C - 1.1 Les communications locales et interurbaines**

Les communications locales et interurbaines désignent l'ensemble des communications interpersonnelles vers des postes en position déterminée situés sur le territoire national. Par communications interpersonnelles, on entend des communications à destination de lignes téléphoniques d'abonnés, distinguées des communications à destination des numéros spéciaux ; elles incluent donc les communications vers des numéros commençant par 087B, qui sont des numéros non-géographiques dédiés à des communications interpersonnelles attribués jusqu'alors à des opérateurs offrant des accès à large bande sur lesquels sont offerts des accès au réseau téléphonique ouvert au public.

Il y a une substituabilité importante entre les communications locales et les communications interurbaines du point de vue de l'offre. Si un opérateur dispose d'une infrastructure de transport, il peut l'utiliser aussi bien pour les communications locales que pour les communications interurbaines. Les mécanismes de sélection et de présélection du transporteur permettent d'ailleurs l'acheminement des communications

interurbaines depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1998<sup>14</sup> et des communications locales depuis la fin de l'année 2001.<sup>15</sup>

Par ailleurs, ces deux types de communications sont soumises de façon croissante à des contraintes concurrentielles équivalentes dans la mesure où les communications locales tendent vers une tarification semblable à celle des communications interurbaines. De plus, l'offre de communications locales tend à être groupée avec celle de communications interurbaines par la généralisation d'offres tarifaires ne les distinguant pas.

Comme indiqué précédemment, on distinguera le marché pour la clientèle résidentielle du marché pour la clientèle non-résidentielle.

### **C - 1.2 Exclusion des communications vers des prestataires de services**

Contrairement aux communications interpersonnelles, les communications vers des prestataires de services ne mettent pas l'appelant en relation avec un abonné, mais avec des prestataires de services vocaux et de données ou avec des fournisseurs d'accès à internet.

Les communications vers des prestataires de services désignent les appels vers les services à coûts et à revenus partagés, ou vers les numéros spéciaux de type 08XY<sup>16</sup>. Le niveau de tarification de l'appel est choisi par le prestataire de service et non par l'opérateur de boucle locale. Le prestataire de service, via un opérateur de communications électroniques le cas échéant, prend livraison du trafic des abonnés de l'opérateur de boucle locale vers ses services spéciaux et les achemine vers une plateforme de traitement (centre d'appel ou passerelle d'accès vers le réseau Internet ou vers un réseau privé par exemple). Des paliers tarifaires associés à certaines séries de numéros définissent le prix maximum payé par l'appelant pour chaque minute de communication pour assurer une certaine lisibilité des tarifs. Les modalités techniques et tarifaires relatives à l'acheminement du trafic vers les numéros spéciaux sont précisées dans les conventions d'interconnexion conclues entre les opérateurs.

Le marché des communications vers les services spéciaux est donc structuré différemment de celui des communications interpersonnelles. Le niveau de prix étant choisi par le destinataire de l'appel, il n'y a pas de concurrence en prix sur ces communications sur le marché de détail des communications en bande étroite. Par ailleurs, celles-ci ne sont pas actuellement incluses dans le périmètre de la sélection du transporteur, et relèvent d'un régime d'interconnexion indirecte. L'Autorité estime par conséquent que la régulation éventuelle de ce marché doit se faire *via* le marché sous-jacent, qui permet à un prestataire de services d'acheter une prestation de collecte d'appels et le cas échéant de facturation pour compte de tiers. En conséquence, la procédure actuelle d'homologation tarifaire des offres fournies par France Télécom devrait être levée avec la mise en œuvre du nouveau cadre.

**Les communications en bande étroite vers les prestataires de services ne sont donc pas susceptibles de faire l'objet d'une régulation *ex ante* sur les marchés de détail. L'Autorité propose de ne pas les inclure dans les marchés pertinents des communications locales et interurbaines pour la clientèle résidentielle et non-résidentielle.**

Comme il a été mentionné précédemment, les appels vers les numéros de type 087B se distinguent du reste des appels vers les numéros spéciaux de type 08XY. Ces numéros

<sup>14</sup> Décision de l'Autorité n°97-345 du 17 octobre 1997 relative à la définition des zones locales de tri.

<sup>15</sup> Décision de l'Autorité n°01-691 du 18 juillet 2001 précisant les conditions et les délais de mise en œuvre de la sélection du transporteur pour les appels locaux internes aux zones locales de tri.

<sup>16</sup> Appels vers un numéro de type 08XY, hors appels vers la tranche 087B.

non-géographiques sont dédiés à des communications interpersonnelles et sont soumis à un régime d'interconnexion directe. Compte-tenu de l'apparition récente de cette nouvelle catégorie de communications interpersonnelles, elle n'est pas actuellement incluse dans le périmètre de la sélection du transporteur mais a vocation à l'être comme l'ensemble des communications interpersonnelles. C'est pourquoi les communications vers les numéros 087B sont incluses dans le marché des communications locales et interurbaines.

### C - 1.3 Conclusion

**Les marchés des communications locales et interurbaines pour la clientèle résidentielle et non-résidentielle respectivement sont donc considérés comme des marchés pertinents sur l'ensemble du territoire national, à l'exception de la collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon.**

## C - 2 LES COMMUNICATIONS VERS LES MOBILES

Les appels vers les mobiles constituent un marché distinct de celui des communications locales et interurbaines, qui sont des communications interpersonnelles entre postes fixes.

Du point de vue de la demande en effet, on constate que les tarifs des communications vers les postes fixes se distinguent clairement de ceux des communications vers les mobiles : un appel vers un poste en position déterminée est environ trois fois moins cher qu'un appel vers un mobile, pour la clientèle résidentielle.<sup>17</sup> De plus, l'appelant est en position déterminée mais l'appelé ne l'est pas : un appel vers un mobile n'a donc pas la même finalité qu'un appel vers un poste fixe ; il permet d'appeler un abonné sans connaître sa localisation.

Du côté de l'offre, on constate des différences entre la fourniture d'un appel vers un poste en position déterminée de celle d'un appel vers un mobile par les réseaux de terminaison utilisés et la structure tarifaire qui en découle. Le modèle de fixation des prix est notamment conditionné par la perception d'une terminaison d'appel déterminée par l'opérateur mobile de l'appelé, qui impacte le coût et donc le tarif de détail de l'opérateur fixe de l'appelant. Le niveau élevé de ces terminaisons d'appels relativement à celui de la terminaison d'appel sur les réseaux fixes interdit de fait les opérateurs de boucle locale de commercialiser des offres mêlant indistinctement appels vers les réseaux fixes et mobiles. Le prix d'un appel d'une minute vers un mobile reste élevé, ce qui n'a pas empêché le trafic des appels vers les mobiles d'augmenter de 35% en volume entre 2000 et 2002.<sup>18</sup> L'augmentation du trafic alors même que les tarifs restent élevés contribue à montrer que ce segment de marché est soumis à des pressions concurrentielles propres.

Il convient également d'étudier si les appels vers les différents réseaux mobiles doivent être regroupés dans un marché unique ou dans des marchés séparés. En effet, du point de vue de la demande, ces communications paraissent *a priori* constituer des marchés séparés, car une offre de communication vers un réseau mobile donné ne peut fournir un substitut à une offre de communication vers un autre réseau de ce type. Cependant cette logique pourrait conduire à une définition extrêmement étroite des marchés, puisqu'une communication vers un utilisateur final quelconque est peu susceptible de constituer un substitut à un appel vers une autre personne, quand bien même elle serait abonnée au même réseau.

<sup>17</sup> Voir en annexe les tarifs des appels locaux et nationaux et des appels vers les mobiles de FT, Cegetel, 9 Telecom et Tele2, pour la clientèle résidentielle et non-résidentielle.

<sup>18</sup> *How mobile termination charges shape the dynamics of the telecom sector*, Cerna, juillet 2003.



L'analyse de la substituabilité du point de vue de l'offre suggère la définition d'un marché de détail englobant les appels vers l'ensemble des réseaux mobiles. Les conditions de fourniture de la terminaison d'appel sur les réseaux mobiles montrent en effet que si un opérateur fixe fournit à ses clients des offres de communications vers un réseau mobile donné, alors il est également capable de leur fournir des communications vers les autres réseaux mobiles sous réserve de la mise en place d'une interconnexion ou de l'achat d'une prestation de transit vers ces réseaux. Un monopoleur hypothétique sur la fourniture de communications vers un réseau mobile donné ne pourrait élever ses prix de façon significative sans provoquer l'entrée sur cette activité d'autres opérateurs fournissant jusqu'alors uniquement des communications vers les autres réseaux mobiles.

La relative homogénéité des conditions de concurrence s'exerçant sur les communications vers les différents réseaux mobiles renforce également la pertinence d'une agrégation de l'ensemble de ces prestations dans un marché unique. Bien que les opérateurs fixes appliquent parfois des tarifs de détail différents vers certains réseaux mobiles, ceux-ci reflètent généralement les différences de coûts de terminaison d'appels sous-jacents et non l'existence de conditions de concurrence différentes sur les prix de détail des communications vers ces différents réseaux.

Comme indiqué précédemment, on distinguera le marché de la clientèle résidentielle de celui de la clientèle non-résidentielle.

**Les marchés des communications vers les réseaux mobiles nationaux pour la clientèle résidentielle et non-résidentielle respectivement sont donc considérés comme des marchés pertinents sur l'ensemble du territoire national, à l'exception de la collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon.**

### **C - 3 LES MARCHES DES COMMUNICATIONS INTERNATIONALES**

Les communications internationales désignent les communications vers des abonnés ou des prestataires de services situés dans un pays étranger, joignables sur un réseau fixe ou mobile.

Les marchés des communications internationales recensés par la Commission sont les suivants :

- 4. Services téléphoniques internationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle ;
- 6. Services téléphoniques internationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle non-résidentielle.

Pour les communications internationales, l'analyse de l'Autorité conduit à reprendre la seule segmentation prévue par la Commission, qui porte sur la clientèle résidentielle et non-résidentielle. En effet, même si les conditions de concurrence sont inégales selon les destinations, et en l'absence d'éléments pertinents justifiant une segmentation plus fine, il a été choisi de ne pas analyser le marché des communications internationales en fonction de destinations ou de groupes de destinations spécifiques. Ce choix est conforté par l'existence d'une substituabilité du point de vue de l'offre. Un opérateur, qui commercialiserait une offre de communications vers une destination internationale, serait en mesure d'étendre sa gamme à l'ensemble des autres destinations en achetant des prestations de transit à un opérateur tiers. De fait, compte tenu du cadre réglementaire en vigueur, et notamment des modalités de la sélection du transporteur et des obligations portant sur les opérateurs de boucle locale, l'ensemble des acteurs du marché commercialisent une offre couvrant l'ensemble des destinations internationales.

**Les marchés des communications internationales pour la clientèle résidentielle et non-résidentielle respectivement sont donc considérés comme des marchés**

**pertinents sur l'ensemble du territoire national, à l'exception de la collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon.**

#### **C - 4 LE LIEN AVEC LA RECOMMANDATION POUR LES MARCHES DES COMMUNICATIONS**

Les marchés des communications recensés par la Commission sont les quatre suivants :

- 3. Services téléphoniques locaux et/ou nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle ;
- 4. Services téléphoniques locaux et/ou nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle non-résidentielle ;
- 5. Services téléphoniques internationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle non-résidentielle.
- 6. Services téléphoniques internationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle.

Comme pour les marchés de l'accès, la commission a vérifié que les trois critères prévus en application de l'article 7 de la directive « cadre » précitée sont remplis et justifient une régulation sectorielle *ex-ante*.

L'Autorité a distingué pour sa part six marchés des communications fixes de détail en bande étroite. Elle a estimé nécessaire de distinguer les communications locales et interurbaines des communications vers les mobiles. Les marchés proposés par l'Autorité ayant été définis sur la base d'une segmentation plus fine des marchés pertinents recensés par la Commission, les conclusions atteintes par cette dernière pour l'étude de ces trois critères restent fondées.

## D CONCLUSION : LISTE DES MARCHES PERTINENTS DE DETAIL DES SERVICES FIXES EN BANDE ETROITE

La liste complète que propose de définir l'ART pour les marchés de détail des services fixes en bande étroite, en lien avec celle de la recommandation, et soumise à consultation publique, se présente comme suit, sur le territoire national hors Saint-Pierre-et-Miquelon :

| <b>Liste des marchés pertinents recensés par la recommandation</b>                       | <b>Liste proposée des marchés pertinents de détail des services fixes en bande étroite</b> |
|--|--|
| Accès pour la clientèle résidentielle (marché n°1)                                       | Accès pour la clientèle résidentielle  |
| Accès pour la clientèle non- résidentielle (marché n°2)                                  | Accès analogique pour la clientèle non-résidentielle                                       |
|  | Accès numérique de base pour la clientèle non-résidentielle                                |
|  | Accès numérique primaire pour la clientèle non-résidentielle                               |
| Communications locales et/ou nationales pour la clientèle résidentielle (marché n°3)     | Communications locales et interurbaines pour la clientèle résidentielle                    |
|  | Communications vers les mobiles pour la clientèle résidentielle                            |
| Communications locales et/ou nationales pour la clientèle non-résidentielle (marché n°5) | Communications locales et interurbaines pour la clientèle non-résidentielle                |
|  | Communications vers les mobiles pour la clientèle non-résidentielle                        |
| Communications internationales pour la clientèle résidentielle (marché n°4)              | Communications internationales pour la clientèle résidentielle                             |
| Communications internationales pour la clientèle non-résidentielle (marché n°6)          | Communications internationales pour la clientèle non-résidentielle                         |

## CHAPITRE 3 - ANALYSE ET IDENTIFICATION DES OPERATEURS PUISSANTS SUR LES MARCHES DE DETAIL

Une fois le périmètre des marchés déterminé, il convient de mettre en évidence l'existence ou non d'une entreprise disposant d'une influence significative (« puissants ») sur chacun de ces marchés.

Plusieurs critères, déjà rappelés en introduction de ce document, permettent d'apprécier le degré concurrentiel d'un marché donné.

L'Autorité s'est efforcée de considérer, parmi ces critères, ceux apparaissant comme les plus appropriés à l'identification des opérateurs puissants dans le cadre des marchés concernés par la présente consultation.

### A LES MARCHES DE L'ACCES EN BANDE ETROITE

Comme exposé au chapitre 2, la liste des marchés pertinents que l'Autorité propose de recenser pour l'accès en bande étroite comprend :

- l'accès pour la clientèle résidentielle ;
- l'accès analogique pour la clientèle non-résidentielle ;
- l'accès numérique de base pour la clientèle non-résidentielle ;
- l'accès numérique primaire pour la clientèle non-résidentielle.

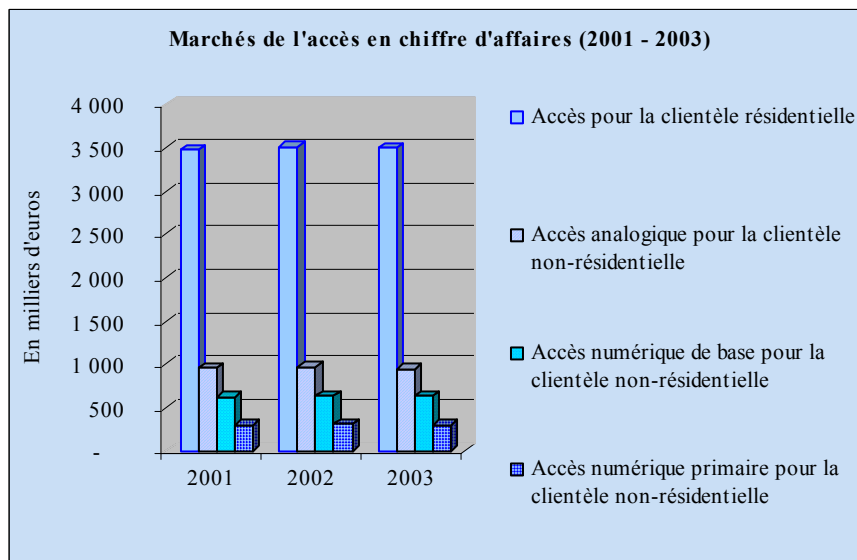
Dans les chapitres suivants, l'Autorité examine globalement les caractéristiques de ces marchés et de leur fonctionnement et propose de conclure, en se fondant sur les critères les plus significatifs, sur la présence d'opérateurs puissants.

#### A - 1 LA TAILLE DES MARCHES DE L'ACCES EN BANDE ETROITE

Le tableau ci-après décrit la taille des marchés pertinents de l'accès par leurs chiffres d'affaires et le nombre de lignes correspondant. Le nombre de ligne correspond au nombre de canaux à 64 kbits/s fournis et non au nombre d'accès fournis.

|   | Chiffre d'affaires<br>(en K€ HT) | Nombre de lignes             |
|---|----------------------------------|------------------------------|
| Accès analogique et numérique pour la clientèle résidentielle | 3 499 179                        | 23 076 792                   |
| Accès analogique pour la clientèle non-résidentielle          | 946 579                          | 5 630 590                    |
| Accès numérique de base pour la clientèle non-résidentielle   | 642 884                          | 3 240 373                    |
| Accès numérique primaire pour la clientèle non-résidentielle  | 299 623                          | non disponible <sup>19</sup> |

<sup>19</sup> Du fait de l'hétérogénéité des données transmises par les différents opérateurs, les données en volume ne sont pas disponibles pour les accès primaires.



On observe qu'en valeur, les marchés de l'accès ont stagné depuis 2001, et régressent légèrement entre 2002 et 2003, à l'exception du marché de l'accès numérique de base qui progresse de 2,9% sur l'ensemble de la période.

En volume, on retrouve globalement ces caractéristiques ; cependant on note que le nombre de lignes analogiques pour la clientèle résidentielle a régressé dès 2002 (alors qu'en valeur ce recul n'est apparu qu'en 2003).<sup>20</sup>

## A - 2 LE FONCTIONNEMENT DES MARCHÉS DE L'ACCES EN BANDE ETROITE

France Télécom est historiquement présente sur l'ensemble des marchés de l'accès en bande étroite où elle détenait, avant l'ouverture des marchés à la concurrence en 1998, une position de monopole sur l'ensemble du territoire national.

La concurrence offerte actuellement se concentre principalement sur le marché de l'accès primaire. Cette concurrence est permise par différentes technologies :

- le déploiement d'infrastructures en fibre optique dans les principaux centres urbains. Ce déploiement se concentre essentiellement sur les 15 à 20 plus grandes agglomérations de la métropole ;
- L'utilisation de technologie d'accès radio point à multipoint (boucle locale radio) ou point à point (faisceaux hertziens) ;
- L'utilisation de capacités louées à France Télécom. Il s'agit principalement d'offres de liaisons louées de débit allant jusqu'à 2 Mbits/s ;
- L'utilisation du dégroupage complet de la boucle locale de France Télécom. La mise en œuvre des nouvelles technologies DSL autorisant des débits descendant et ascendants symétriques dites « SDSL » permet en effet de fournir des accès en bande étroite. Les déploiements récents concernent essentiellement la fourniture d'accès primaires.

<sup>20</sup> Voir les tableaux détaillant les volumes et valeurs des marchés en annexe.

Sur les autres marchés de l'accès, la concurrence demeure encore aujourd'hui très limitée, autant en ce qui concerne le nombre de clients raccordé que du point de vue de l'étendue géographique des zones où des offres d'accès alternatives sont effectivement disponibles.

Malgré des débuts prometteurs, le développement de la téléphonie sur les réseaux câblés de télédistribution audiovisuelle opérateurs câblés connaît un développement très limité. Ces offres ne sont disponibles que sur des zones restreintes et ne concernent qu'environ 60 000 abonnés, soit moins de 1% des prises commercialisables par les câblo-opérateurs (décembre 2003).<sup>21</sup>

Plusieurs opérateurs alternatifs ont plus récemment lancé la commercialisation de services de communications téléphoniques basés sur l'utilisation de l'accès partiellement dégroupé à la boucle locale liés à des services d'accès à internet à haut débit. Ces services constituent des services de « deuxième ligne » puisque la souscription à ces services suppose la fourniture par France Télécom d'une ligne téléphonique principale. Certains de ces opérateurs ont par ailleurs annoncé le lancement d'offres d'accès large bande basées, cette fois, sur le dégroupage complet de la boucle locale, ce qui permet au client de s'affranchir totalement de la souscription à l'accès téléphonique de l'opérateur historique

Toutefois, ces offres répondent à des besoins conjoints d'accès à hauts débits et d'accès en bande étroite, ce qui a pour effet de limiter *de facto* le potentiel concurrentiel de ces offres sur le marché de l'accès en bande étroite au service téléphonique.

Les principaux acteurs des marchés de l'accès en bande étroite sont les suivants :

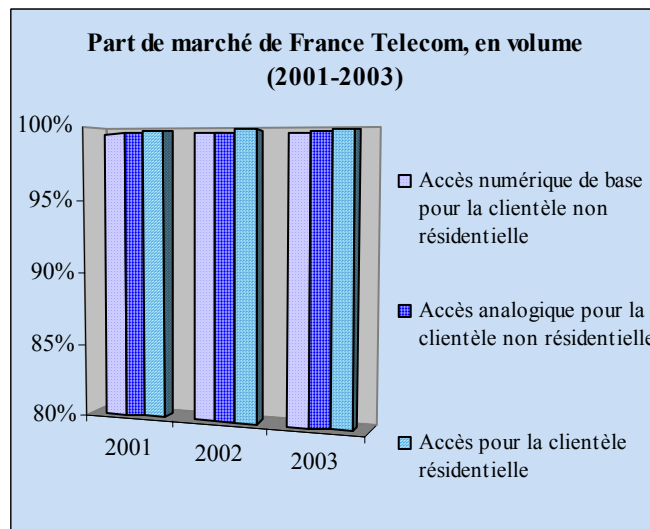
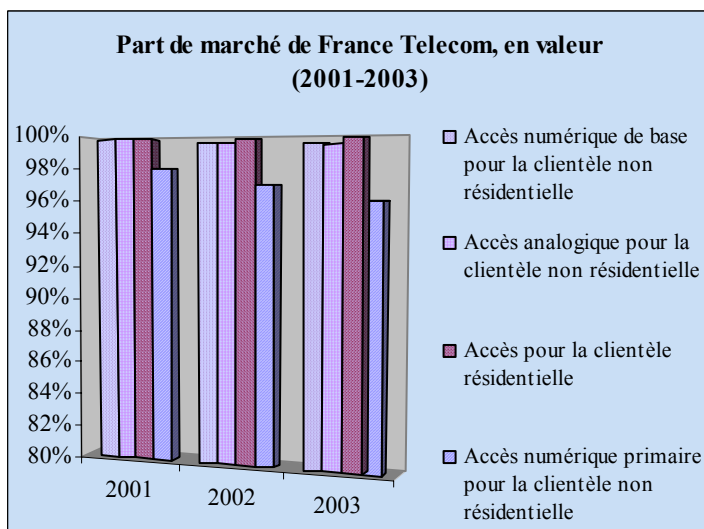
| Accès pour la clientèle résidentielle | Accès pour la clientèle non-résidentielle |                         |                                |
|---------------------------------------|---|-------------------------|--------------------------------|
|                                       | Accès analogique                          | Accès numérique de base | Accès numérique primaire       |
| France Télécom                        | ADP Télécom                               | ADP Télécom             | ADP Télécom                    |
| Suez Lyonnaise Telecom                | France Télécom                            | Altitude Telecom        | Altitude Telecom               |
| UPC France                            |   | France Télécom          | Belgacom Présence              |
|                                       |   |                         | Cegetel                        |
|                                       |   |                         | Colt Télécommunications France |
|                                       |   |                         | Completel                      |
|                                       |   |                         | France Télécom                 |
|                                       |   |                         | 9 Telecom                      |
|                                       |   |                         | MCI                            |

### A - 3 L'ANALYSE DES PARTS DE MARCHES

L'Autorité a estimé les parts de marché des différents acteurs sur la base des informations dont elle dispose et en particulier des réponses aux questionnaires quantitatifs adressés au secteur le 25 juillet 2003.

Les parts de marchés des principaux opérateurs présents sur les marchés de l'accès sont présentées ci-après :

<sup>21</sup> [www.aform.org/pages/chiffres\\_du\\_cable.php](http://www.aform.org/pages/chiffres_du_cable.php).



France Télécom conserve des parts de marchés très importantes sur l'accès en bande étroite. On constate par ailleurs que ces parts de marché ont peu ou pas évolué entre 2001 et 2003 : elles restent supérieures à 99% en valeur et en volume pour les accès résidentiels, les accès analogiques non-résidentiels et les accès numériques de base non résidentiels. Seul le marché de l'accès primaire a enregistré une évolution notable mais France Télécom y détient encore plus de 96% de parts de marché en valeur<sup>22</sup>.

**Ainsi, sur chacun des marchés pertinents de l'accès recensés par l'Autorité, France Télécom demeure en situation de quasi-monopole de .**

#### **A - 4 LE CONTROLE D'UNE INFRASTRUCTURE DIFFICILE A DUPLIQUER**

On a vu lors de la définition du périmètre et des produits des marchés de l'accès qu'il est très difficile, techniquement et économiquement, de dupliquer la boucle locale mais aussi le réseau de commutation de niveau local (les commutateurs d'abonnés) du réseau de France Télécom. De plus la présence d'importants coûts irrécupérables, notamment de génie civil et de transmission, a pour effet de limiter l'entrée d'opérateurs concurrents sur ces marchés. C'est pourquoi elle n'est généralement envisagée que dans les principales zones d'activité économique où, sur d'autres zones, via l'utilisation d'offres de gros de l'opérateur historique, lorsque les conditions de ces offres permettent leur utilisation dans des conditions économiques raisonnables..

#### **A - 5 LA PRESENCE D'IMPORTANTES ECONOMIES D'ECHELLE ET DE GAMME**

Les fortes économies d'échelle consistent en une réduction du coût moyen de production par l'augmentation du volume de cette dernière. Elles sont identifiables dans l'activité de France Télécom par le nombre très important de clients pour chaque réseau local, qui permet à l'opérateur historique un amortissement particulièrement rapide de ses

<sup>22</sup>Du fait de l'hétérogénéité des données transmises par les différents opérateurs, les données en volume ne sont pas disponibles pour les accès primaires.

investissements. A l'inverse, un opérateur souhaitant être compétitif par rapport à l'opérateur historique sur les marchés de l'accès devra limiter ses tarifs de détail, ce qui rendra d'autant plus difficile l'amortissement de ses coûts et la couverture à terme des coûts irrécupérables. Cela augmentera son profil de risques financiers en allongeant la période de rentabilisation de ses investissements.

On qualifie les économies de gamme par la réduction des coûts de production obtenue par l'élargissement de la gamme de produits et services de l'opérateur (production conjointe). De fortes économies de gamme sont permises à France Télécom par le partage des coûts fixes (notamment des coûts de génie civil) du réseau commuté entre la clientèle résidentielle et la clientèle non-résidentielle mais aussi entre les différentes offres (accès téléphonique analogique et accès numérique, accès voix et internet, liaisons louées, accès internet à haut débit).

## **A - 6 EVOLUTION PROSPECTIVE DU MARCHÉ**

Les opérateurs ont commencé à avoir recours de façon significative au dégroupage partiel à la fin de l'année 2002. Cependant, le dégroupage partiel, contrairement au dégroupage total, ne permet de concurrencer France Télécom sur le marché de l'accès en bande étroite au réseau téléphonique ouvert au public que de façon limitée. Le dégroupage total est encore utilisé de manière marginale, même si son développement semble devoir s'accélérer (4 500 accès en dégroupage total ouverts commercialement par les opérateurs au 1<sup>er</sup> mars 2004). A cette date, le dégroupage concernait environ 300 répartiteurs (le territoire en compte environ 12 000). Au vu des programmes d'investissement des opérateurs, seule la moitié de la population est concernée par le dégroupage à la mi-2004.

Les premières offres permettant aux clients résidentiels de s'affranchir de l'abonnement au réseau public sont en cours de lancement en 2004 ; elles ne ciblent que les clients souhaitant bénéficier du haut débit pour leur accès à internet.

pour la clientèle non-résidentielle, les offres de gros de France Télécom --dégroupage total et offre Turbo DSL-- devraient permettre à la concurrence de se développer sur le marché de l'accès numérique primaire.

En conséquence, on peut prévoir que la poursuite du développement du dégroupage de la boucle locale ne devrait pas conduire à réduire significativement l'influence de France Télécom sur les marchés de l'accès en bande étroite au cours de la période couverte par la présente analyse.

Par ailleurs, il n'existe actuellement aucune perspective de déploiement de boucle optique métropolitaine d'une ampleur susceptible de remettre en cause la part de marché prépondérante de France Télécom sur le marché de l'accès numérique primaire sur l'horizon d'analyse de marché.

## **A - 7 CONCLUSION SUR LA SITUATION DE PUISSANCE SUR LES MARCHÉS DE L'ACCÈS**

Après son analyse, l'Autorité propose de conclure que France Télécom exerce une influence significative sur les marchés suivants de l'accès sur le territoire national:

- l'accès analogique et numérique pour la clientèle résidentielle ;
- l'accès analogique pour la clientèle non-résidentielle ;
- l'accès numérique de base pour la clientèle non-résidentielle ;
- l'accès numérique primaire pour la clientèle non-résidentielle.

Comme indiqué au chapitre 2, les marchés d'accès incluent les prestations d'accès et les prestations connexes correspondantes.



Cette proposition repose sur l'étude des critères présentés précédemment, et sur leur conjonction. Les parts de marché observées constituent le premier élément sur lequel est fondée l'analyse de la puissance de France Télécom sur les marchés de l'accès. Cet élément est complété par l'observation des conditions de fourniture et de commercialisation des offres. L'Autorité estime que ces conclusions ne sont pas susceptibles d'évoluer significativement au cours de la période couverte par l'analyse.

Si les parts de marchés de France Télécom diminuaient rapidement et de manière significative, l'Autorité serait amenée à anticiper sa prochaine analyse des marchés de l'accès en bande étroite.

## B LES MARCHES DES COMMUNICATIONS

Comme exposé au chapitre 2, les marchés des communications qui apparaissent pertinents dans l'analyse de l'Autorité sont les suivants sur le territoire national :

- les communications locales et interurbaines pour la clientèle résidentielle ;
- les communications locales et interurbaines pour la clientèle non-résidentielle ;
- les communications vers les mobiles pour la clientèle résidentielle ;
- les communications vers les mobiles pour la clientèle non-résidentielle ;
- les communications internationales pour la clientèle résidentielle ;
- les communications internationales pour la clientèle non-résidentielle.

Dans les chapitres suivants, l'Autorité examine globalement les caractéristiques de ces marchés et de leur fonctionnement et propose de conclure, en se fondant sur les critères les plus significatifs, sur la présence d'opérateurs puissants.

### B - 1 LA TAILLE DES MARCHES DES COMMUNICATIONS

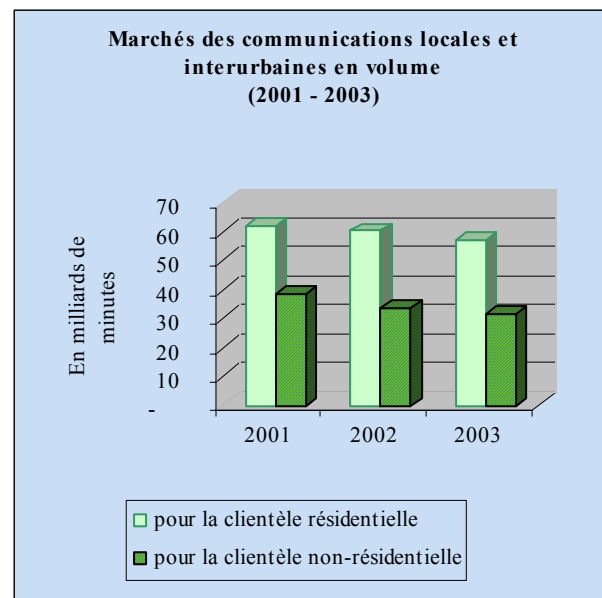
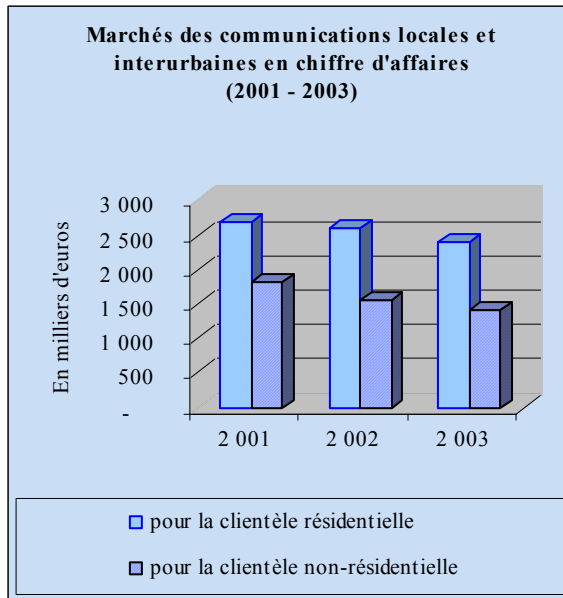
La taille des marchés est évaluée en fonction de la segmentation retenue pour leur délimitation.<sup>23</sup> Leur taille globale est la suivante, en valeur (chiffre d'affaires) et en volume (minutes de communications), pour l'année 2003 :

|   | <b>Clientèle</b>  | <b>Chiffre d'affaires (en K€ HT)</b> | <b>Volume (en milliers de minutes)</b> |
|---|-------------------|--------------------------------------|--|
| Communications locales et interurbaines vers les abonnés en position déterminée | résidentielle     | 2 406 516                            | 57 402 256                             |
|   | non-résidentielle | 1 403 815                            | 31 750 108                             |
| Communications vers les mobiles   | résidentielle     | 1 357 657                            | 5 856 621                              |
|   | non-résidentielle | 1 330 266                            | 5 312 047                              |
| Communications internationales  | résidentielle     | 493 571                              | 2 340 235                              |
|   | non-résidentielle | 290 176                              | 2 127 866                              |

<sup>23</sup> Voir les tableaux détaillant les volumes et valeurs des marchés en annexe C.

## B - 1.1 Les communications locales et interurbaines

L'évolution de la taille des marchés des communications locales et interurbaines est décrite dans les graphes qui suivent. Les éléments en valeur se rapportent au chiffre d'affaires ; les données en volume portent sur le nombre de minutes acheminées.

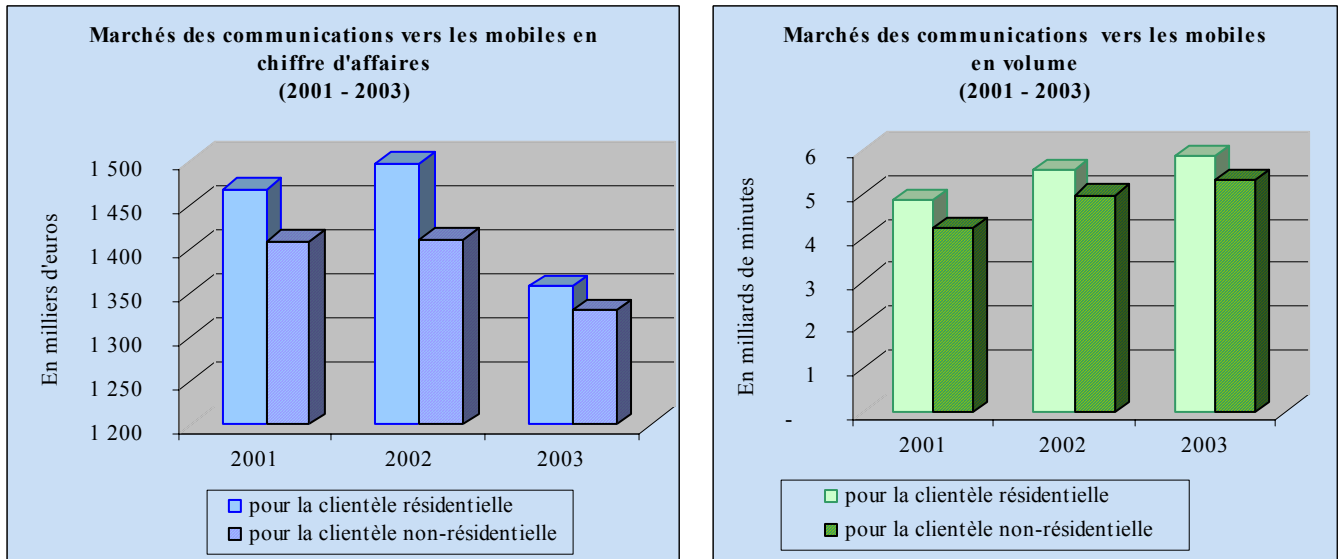


La totalité des marchés des communications locales et interurbaines est en recul sur l'ensemble de la période considérée. Même si cette régression semble se ralentir pour le marché de la clientèle non-résidentielle, son ampleur est supérieure à ce qui est constaté pour le marché résidentiel. Ainsi, ce dernier recule de 10,4% en valeur et 7,7% en volume, tandis que la baisse est de 23,1% en valeur et 17,3% en volume sur le marché non-résidentiel.

Cependant, on ne peut négliger la part prépondérante que gardent les communications locales et interurbaines dans le marché global des communications locales et/ou nationales en 2003 : 57% en valeur et 88% en volume de celui de la clientèle résidentielle ; 46% en valeur et 81% en volume de celui de la clientèle non-résidentielle.

## B - 1.2 Les communications vers les mobiles

La taille des marchés des communications provenant d'abonnés en position déterminée vers des mobiles a évolué comme suit au cours des 3 dernières années :<sup>24</sup>



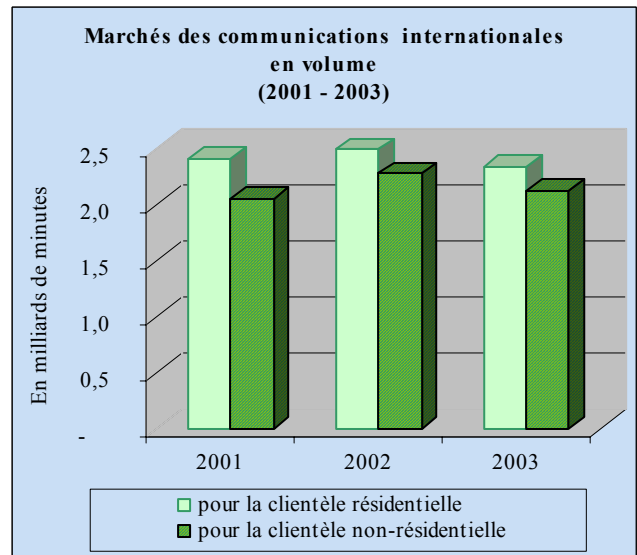
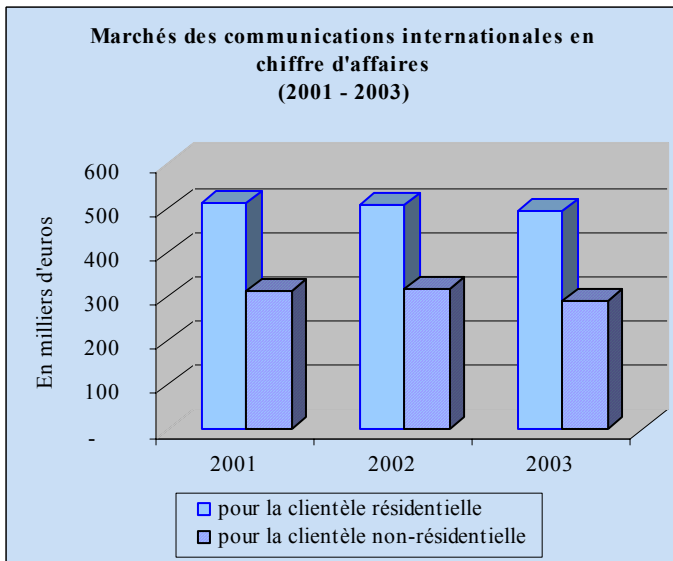
Le décalage entre les évolutions en valeur et en volume de trafic, s'explique principalement par les baisses de terminaison d'appel des opérateurs mobiles, qui se répercutent partiellement sur les tarifs de détail. De fait, la croissance du nombre de minutes d'appel de postes en position déterminée vers les mobiles a atteint 20,6% pour les résidentiels et 26,1% pour les non-résidentiels entre 2001 et 2003 ; cette augmentation a surtout été observée entre les deux premières années de cette période (en 2003 l'augmentation ne représente que le tiers de celle qui a été constatée l'année précédente). Le chiffre d'affaires correspondant a, pour sa part, quasiment stagné en 2002 puis régressé à partir de 2003, de 7,6% pour les résidentiels et 5,6% pour les non-résidentiels.

En 2003, les communications vers les mobiles représentaient 9% du volume du total des communications locales et/ou nationales pour la clientèle résidentielle et 32% de sa valeur ; pour la clientèle non-résidentielle, ces parts sont respectivement de 14% et 44%.

## B - 1.3 Les communications internationales

Les marchés des communications internationales sont entrés dans une phase de recul en 2003. Après le déclin dès 2002 du seul marché résidentiel en valeur, c'est un recul systématique qui a été observé, tant en volume qu'en valeur, pour la clientèle résidentielle et pour la clientèle non-résidentielle. Sur l'ensemble de la période considérée, le chiffre d'affaires a reculé de 3,7% pour les résidentiels et de 7,9% pour les non-résidentiels. En volume, la progression de 2002 permet au marché non-résidentiel de rester en croissance de 3,7% entre 2001 et 2003.

<sup>24</sup> Voir les tableaux détaillant les volumes et valeurs des marchés en annexe.



## B - 2 LE FONCTIONNEMENT DES MARCHÉS DES COMMUNICATIONS

Les trois principaux opérateurs concurrents sur les marchés des communications sont Cegetel, Tele 2 et 9 Telecom. D'autres acteurs se positionnent sur des segments de marché parfois peu comparables : ADP Telecom, Colt, Completel, Free Telecom, Telecom Italia France, Tiscali France, UPC France notamment.

La concurrence sur ces marchés repose essentiellement sur la sélection du transporteur et la présélection. En l'absence de boucle locale propre, un opérateur alternatif doit avoir recours à la collecte de son trafic par le réseau téléphonique commuté de France Télécom. Pour la sélection appel par appel, l'utilisateur final compose en effet le préfixe E à un chiffre ou le préfixe 16XY à 4 chiffres de l'opérateur alternatif. La présélection permet à l'utilisateur d'accéder aux services de communications des opérateurs concurrents automatiquement, sans composer de préfixe.

Le mécanisme de sélection du transporteur<sup>25</sup> concerne les communications nationales et internationales depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1998<sup>26</sup>, les communications fixe vers mobile depuis novembre 2000, et les communications locales depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2002.<sup>27</sup> Avant cette date en effet, les opérateurs tiers avaient estimé que les conditions pour développer des réseaux concurrents de ceux de France Télécom ne leur permettraient pas d'offrir les appels locaux dans des conditions économiquement viables.

En 2003, on note les chiffres suivants :

- un peu plus de 4 millions de lignes résidentielles sont présélectionnées, ce qui représente un taux de pénétration sur le total du nombre de lignes d'abonnés résidentiels de France Télécom de l'ordre de 17%.
- 2,1 millions de clients résidentiels utilisent activement la sélection appel par appel, soit un taux de pénétration sur le total du nombre de lignes d'abonnés résidentiels de France Télécom de 9%.

Sur l'ensemble de la période 2001-2003, le nombre de clients en présélection a progressé de 70,2%. Cette croissance se fait toutefois au détriment de la sélection appel par appel.

<sup>25</sup> Voir en annexe le schéma des mécanismes de sélection du transporteur.

<sup>26</sup> Décision de l'Autorité n°97-345 du 17 octobre 1997 relative à la définition des zones locales de tri.

<sup>27</sup> Décision de l'Autorité n°01-691 du 18 juillet 2001.

## B - 3 L'ANALYSE DES PARTS DE MARCHES

L'Autorité a estimé les parts de marchés des différents opérateurs sur la base des informations dont elle dispose, et en particulier des réponses au questionnaire quantitatif qu'elle a adressé aux acteurs le 25 juillet 2003. L'Autorité a évalué la répartition des parts de marché tant en termes de volume de ventes que de chiffre d'affaires.

### B - 3.1 Les communications locales et interurbaines

Les parts de marché des opérateurs sur les marchés des communications locales et interurbaines vers les abonnés en position déterminée pour la clientèle résidentielle sont présentées ci-après. Leurs équivalents pour la clientèle non-résidentielle sont introduits dans un second temps.

#### B - 3.1.1 Pour la clientèle résidentielle

| <b>Part de marché</b>           | <b>Communications locales et interurbaines pour la clientèle résidentielle</b> |       |       |                  |       |       |
|---------------------------------|--|-------|-------|------------------|-------|-------|
|                                 | <b>en valeur</b>   |       |       | <b>en volume</b> |       |       |
|                                 | 2001   | 2002  | 2003  | 2001             | 2002  | 2003  |
| <b>France Télécom</b>           | 87,2%  | 78,0% | 74,9% | 87,7%            | 76,7% | 72,5% |
| <b>3 principaux concurrents</b> | 12,2%  | 21,3% | 24,1% | 11,7%            | 22,4% | 26,1% |
| <b>Autres opérateurs</b>        | 0,6%   | 0,8%  | 1,0%  | 0,6%             | 0,9%  | 1,5%  |

De fait, sur le marché des communications locales et interurbaines pour la clientèle résidentielle, la progression des parts de marché des opérateurs alternatifs a ralenti entre 2002 et 2003 en atteignant seulement 3,1 points (après avoir été de 9,2 points entre 2001 et 2002 du fait de l'introduction en janvier 2002 de la sélection du transporteur et de la présélection des appels locaux). Les parts de marché des opérateurs alternatifs ont ainsi atteint 25,1% en valeur. La concurrence paraît relativement concentrée puisque trois opérateurs totalisent à eux seuls 96% du marché alternatif alors qu'environ 10 autres n'en constituent que 1%.

#### B - 3.1.2 Pour la clientèle non-résidentielle

| <b>Part de marché</b>           | <b>Communications locales et interurbaines pour la clientèle non-résidentielle</b> |       |       |                  |       |       |
|---------------------------------|--|-------|-------|------------------|-------|-------|
|                                 | <b>en valeur</b>   |       |       | <b>en volume</b> |       |       |
|                                 | 2001   | 2002  | 2003  | 2001             | 2002  | 2003  |
| <b>France Télécom</b>           | 87,8%  | 82,4% | 81,0% | 87,0%            | 78,0% | 74,5% |
| <b>3 principaux concurrents</b> | 9,2%   | 14,2% | 15%   | 10,3%            | 17,4% | 19,7% |
| <b>Autres opérateurs</b>        | 3,0%   | 1,2%  | 4,1%  | 2,8%             | 4,5%  | 5,8%  |

La pénétration des opérateurs alternatifs sur le marché des communications locales et interurbaines pour la clientèle non-résidentielle est de 19% en valeur et 25,5% en volume pour 2003. Les parts de marché détenues par les opérateurs alternatifs sont plus dispersées que sur les marchés de la clientèle résidentielle.

L'expression des parts de marché de France Télécom en volume (74,5%) est aujourd'hui nettement inférieure à son expression en valeur (81%) ; l'analyse montre que c'est

particulièrement vrai pour les communications interurbaines.<sup>28</sup> Ce décalage traduit la possibilité dont dispose France Télécom de dégager des recettes plus importantes que ses concurrents, qui doivent avoir une offre particulièrement compétitive pour entrer sur le marché non-résidentiel.

### B - 3.2 Les communications vers les mobiles

Les tableaux qui suivent détaillent la répartition des parts de ces marchés entre les divers acteurs, pour la clientèle résidentielle, puis pour la clientèle non-résidentielle.

| <i>Part de marché</i> | <b>Communications vers les mobiles<br/>pour la clientèle résidentielle</b> |       |       |                  |       |       |
|-----------------------|--|-------|-------|------------------|-------|-------|
|                       | <b>en valeur</b>   |       |       | <b>En volume</b> |       |       |
|                       | 2001   | 2002  | 2003  | 2001             | 2002  | 2003  |
| <b>France Télécom</b> | 75,6%  | 71,6% | 72,0% | 75,4%            | 72,4% | 71,8% |

| <i>Part de marché</i> | <b>Communications vers les mobiles<br/>pour la clientèle non-résidentielle</b> |       |       |                  |       |       |
|-----------------------|--|-------|-------|------------------|-------|-------|
|                       | <b>en valeur</b>   |       |       | <b>En volume</b> |       |       |
|                       | 2001   | 2002  | 2003  | 2001             | 2002  | 2003  |
| <b>France Télécom</b> | 81,5%  | 77,2% | 75,6% | 83,8%            | 74,6% | 74,0% |

En valeur, la prise de parts de marché par les opérateurs alternatifs sur les marchés des communications vers les mobiles a significativement ralenti depuis 2002 pour la clientèle non-résidentielle.

### B - 3.3 Les communications internationales

Les tableaux ci-après indiquent la répartition du marché des communications internationales entre les acteurs, pour la clientèle résidentielle puis pour la clientèle non-résidentielle.

| <i>Part de marché</i>           | <b>Communications internationales<br/>pour la clientèle résidentielle</b> |       |       |                  |       |       |
|---------------------------------|---|-------|-------|------------------|-------|-------|
|                                 | <b>en valeur</b>  |       |       | <b>en volume</b> |       |       |
|                                 | 2001  | 2002  | 2003  | 2001             | 2002  | 2003  |
| <b>France Télécom</b>           | 76,4%   | 75,7% | 75,1% | 71,0%            | 69,7% | 70,2% |
| <b>3 principaux concurrents</b> | 19,3%   | 21,5% | 20,9% | 23,5%            | 26,4% | 26,7% |
| <b>Autres opérateurs</b>        | 4,3%  | 2,8%  | 3,9%  | 5,5%             | 3,9%  | 3,1%  |

<sup>28</sup> Voir les parts de marché des communications locales et des communications interurbaines en annexe.

| <b>Part de marché</b>           | <b>Communications internationales pour la clientèle non-résidentielle</b> |       |       |                  |       |       |
|---------------------------------|---|-------|-------|------------------|-------|-------|
|                                 | <b>en valeur</b>  |       |       | <b>en volume</b> |       |       |
|                                 | 2001  | 2002  | 2003  | 2001             | 2002  | 2003  |
| <b>France Télécom</b>           | 61,5%   | 59,4% | 66,8% | 58,2%            | 54,7% | 59,1% |
| <b>3 principaux concurrents</b> | 28,1%   | 32,4% | 24,8% | 25,5%            | 36,7% | 31,2% |
| <b>Autres opérateurs</b>        | 10,4%   | 8,1%  | 8,4%  | 16,3%            | 8,6%  | 9,8%  |

C'est sur le marché pour la clientèle non-résidentielle que les opérateurs alternatifs ont acquis la plus grande part du marché (40,9%), en comparaison de celle qu'ils totalisent sur le marché destiné à la clientèle résidentielle (29,8% en 2003).

On constate néanmoins que sur les marchés des communications internationales tant pour la clientèle résidentielle que pour la clientèle non-résidentielle, la part de marché de France Télécom a progressé de nouveau entre 2002 et 2003 (+4,4 points en volume pour la clientèle non-résidentielle par exemple), après avoir connu une phase de régression (-3,5 points en volume sur ce marché).

#### **B - 3.4 Conclusion**

France Télécom conserve une part de marché nettement supérieur à 50% sur chacun des six marchés pertinents des communications identifiés par l'Autorité.

On notera que les parts de marché de France Télécom exprimés en volume sont systématiquement inférieures à celles en valeur. Ce décalage traduit la possibilité dont dispose France Télécom de dégager des recettes plus importantes que ses concurrents, qui doivent avoir une offre particulièrement compétitive pour entrer sur le marché non-résidentiel.

#### **B - 4 LE CONTROLE D'INFRASTRUCTURES DIFFICILES A DUPLIQUER**

Sur les marchés des communications, c'est principalement le réseau de commutation de niveau local (les commutateurs d'abonnés de France Télécom) voire de niveau régional (commutateurs de transit) qui est difficile à dupliquer. Les coûts fixes de génie civil et de transmission sont élevés. Cette dimension est d'autant plus forte que l'impact de la sélection du transporteur reste limité, comme on l'a vu précédemment.

#### **B - 5 LA PRESENCE D'IMPORTANTES ECONOMIES D'ECHELLE ET DE GAMME**

On sait que l'identification d'importantes économies d'échelle ou de gamme permet de déterminer l'existence de barrières à l'entrée sur le marché.

En ce qui concerne l'identification d'économies d'échelle dans l'activité de l'opérateur historique, on peut se référer à l'importance du nombre de clients pour chaque réseau local, qui permet l'amortissement des coûts fixes. France Télécom se trouve dans une situation où la fourniture d'un appel de bout en bout lui est toujours permise à un coût global plus faible que celui de tout opérateur alternatif, en raison de la couverture dense de son réseau, de ses coûts de commutation et de transmission plus faible et de la

possibilité d'opérer un moins grand nombre de phases d'interconnexion. France Télécom communique sur sa capacité à stabiliser ses investissements pour 2 à 3 ans, grâce aux économies d'échelle qui peuvent être réalisées.<sup>29</sup>

Pour ce qui touche aux économies de gamme, on voit que les coûts fixes du réseau commuté sont partagés entre la clientèle résidentielle et la clientèle non-résidentielle et sur les différents types de communications. France Télécom se trouve dans une situation où l'étendue de son offre de communications lui permet d'imputer des coûts de manière plus ventilée et donc plus efficace que d'autres opérateurs.

## **B - 6 L'INTEGRATION VERTICALE**

L'entrée et le maintien de nouveaux concurrents sur les marchés des communications sont rendus difficiles par l'intégration verticale de France Télécom : elle lui permet d'être présent sur les marchés de détail tout en bénéficiant de son poids sur les marchés de gros correspondants et notamment sur le marché du départ et de la terminaison d'appel compte tenu de sa dominance extrême sur le marché de l'accès.

## **B - 7 L'EXISTENCE D'UN RESEAU DE DISTRIBUTION ET DE VENTE TRES DEVELOPPE**

Le groupe France Télécom dispose d'un important réseau de distribution directe comptant 750 points de vente sur le territoire métropolitain, dans lesquels sont fournis divers produits de téléphonie fixe mais aussi de téléphonie mobile (Orange) et internet (Wanadoo).<sup>30</sup>

A titre de comparaison, 9 Telecom indique disposer de 30 agences en métropole, à destination exclusive de la clientèle non-résidentielle. Cegetel dispose pour sa commercialisation directe de 6 agences commerciales en régions et de boutiques de partenaires (dont les Espaces SFR).

L'enjeu de la présence commerciale est révélé par les modalités de recrutement de nouveaux clients : environ la moitié des nouveaux clients des principaux opérateurs alternatifs ont été recrutés après avoir contacté eux-même les opérateurs, et les démarches de ces derniers passent souvent majoritairement (jusqu'à 49%) par l'abord dans un point de vente.<sup>31</sup> Plus la présence physique des alternatifs est faible et noyée dans le maillage des boutiques du groupe France Télécom, plus le recrutement de nouveaux clients est difficile et coûteux.

## **B - 8 LES BARRIERES AU CHANGEMENT D'OPERATEUR SUR LES MARCHES DES COMMUNICATIONS**

Le mécanisme de présélection a été mis en oeuvre en 2000 afin de renforcer l'égalité des conditions d'accès par les utilisateurs aux services de sélection du transporteur des opérateurs concurrents de l'opérateur historique.

En effet, plusieurs études réalisées pour la Commission européenne avaient montré que la nécessité inhérente à la sélection appel par appel de composer un préfixe pour chaque utilisation des services des opérateurs tiers conduisait une partie importante des utilisateurs potentiels à n'utiliser ces services que pour une partie de leurs appels ou à renoncer à l'utilisation de ces services.

<sup>29</sup> Michel Combes, 16 juin 2004, IIIème Forum Européen des Télécommunications, Economie Télécom 2004, Conférence les Echos.

<sup>30</sup> Source citée par France Télécom : [www.francetelecom.com](http://www.francetelecom.com).

<sup>31</sup> Datanova, mars 2004.



La présélection visait ainsi à permettre un accès simplifié pour les utilisateurs, en permettant à ces derniers de composer les mêmes formats de numérotation que ceux qu'ils avaient l'habitude de composer en utilisant les services de l'opérateur historique.

Malgré cette simplification, il apparaît qu'une partie significative des utilisateurs potentiels de ces services sont dissuadés d'utiliser ces services de par la complexité liée à la nécessité d'une double relation commerciale, l'une auprès de France Télécom pour l'abonnement et certaines communications, et l'autre auprès des opérateurs de transport.

En effet, alors que les clients de France Télécom n'établissent qu'un seul contrat pour l'accès et les communications, le recours aux services de sélection appel par appel ou de présélection suppose d'établir simultanément un contrat d'abonnement avec France Télécom incluant notamment le raccordement, les services complémentaires rattachés à l'accès et l'acheminement des services spéciaux, et un second contrat spécifique avec un ou plusieurs opérateurs de transport. Une fois ces deux contrats établis, les utilisateurs reçoivent deux (ou plus) factures séparées de France Télécom et de leur(s) opérateur(s) de transport, ce qui nécessite d'organiser deux paiements séparés.

Cette situation introduit davantage de complexité pour l'utilisateur dans la gestion de ses factures ainsi que dans la maîtrise de ses dépenses.

Cette complexité peut avoir pour effet d'annuler l'incitation des utilisateurs de recourir à un opérateur alternatif, y compris lorsque ce changement aurait pour effet de bénéficier d'une baisse sur le montant de leur facture, soit parce que cette baisse est difficile à mesurer de fait de la réception de factures séparées, soit parce que le surcoût, notamment organisationnel, généré par l'obligation de gérer deux processus de facturation et de paiement excède, au moins sur un plan subjectif, les bénéfices des baisses de facture attendues.

Certaines études conduites auprès de panels représentatifs d'utilisateurs résidentiels confirment la réalité de ces effets. Une d'entre elle montre à cet égard que parmi les clients qui ont recours au service téléphonique d'un opérateur alternatif et qui envisagent de revenir auprès de France Télécom, la double facture est vue dans plus de la moitié des cas comme un inconvénient<sup>32</sup>.

## **B - 9 L'EFFET DE LEVIER HORIZONTAL DES MARCHES DE L'ACCES SUR LES MARCHES DES COMMUNICATIONS**

La puissance de France Télécom sur les marchés de l'accès lui permet, dans une certaine mesure, de renforcer celle qu'il détient sur les marchés des communications. En effet, grâce à sa position sur les marchés de l'accès qui lui fournit une relation commerciale avec les clients passés à la concurrence pour les communications, il est plus aisé pour lui que pour d'autres opérateurs de fidéliser ou reconquérir ses clients sur les communications. Le maintien de cette relation lui permet également de mettre en œuvre des stratégies de reconquêtes à moindre coût sur les communications.

---

<sup>32</sup> Baromètre EUROSCOPE Consumer – (Mars 2004) – Datanova

## **B - 10 EVOLUTION PROSPECTIVE DU MARCHÉ**

L'analyse de l'évolution récente des parts de marché des opérateurs tiers suggère qu'il est peu probable que France Télécom perde sa prédominance sur l'ensemble des marchés des communications dans les 2 à 3 ans à venir.

Cette analyse pourrait être contredite si l'essor des offres à base de dégroupage total ou de revente de l'abonnement était particulièrement vigoureux. Néanmoins, au vu des autres facteurs contribuant à la puissance de France Télécom, l'Autorité estime que celle-ci devrait perdurer sur l'horizon d'analyse.

## **B - 11 CONCLUSION SUR LA SITUATION DE PUISSANCE SUR LES MARCHÉS DES COMMUNICATIONS**

Après son analyse, l'Autorité propose de conclure que France Télécom exerce une influence significative sur les marchés suivants des communications sur le territoire national:

- les communications locales et interurbaines pour la clientèle résidentielle ;
- les communications locales et interurbaines pour la clientèle non-résidentielle ;
- les communications vers les mobiles pour la clientèle résidentielle ;
- les communications vers les mobiles pour la clientèle non-résidentielle ;
- les communications internationales pour la clientèle résidentielle ;
- les communications internationales pour la clientèle non-résidentielle.

Cette proposition repose sur l'étude des critères présentés précédemment, et sur leur conjonction. Les parts de marché observées constituent le premier élément sur lequel est fondée l'analyse de la puissance de France Télécom sur les marchés des communications. Cet élément est complété par l'observation des conditions de fourniture et de commercialisation de ces offres. L'Autorité estime que ces conclusions ne sont pas susceptibles d'évoluer significativement au cours de la période couverte par l'analyse.

Si les parts de marchés de France Télécom diminuaient rapidement, l'Autorité serait amenée à anticiper sa prochaine analyse des marchés des communications.

## **C CONCLUSION**

Après l'analyse des critères proposés par la Commission pour identifier les opérateurs puissants sur les marchés pertinents, l'Autorité propose de conclure que France Télécom exerce une influence significative sur les marchés de détails des services de communications en bande étroite en position déterminée suivants :

- l'accès pour la clientèle résidentielle ;
- l'accès analogique pour la clientèle non-résidentielle ;
- l'accès numérique de base pour la clientèle non-résidentielle ;
- l'accès numérique primaire pour la clientèle non-résidentielle ;
- les communications locales et interurbaines pour la clientèle résidentielle ;
- les communications locales et interurbaines pour la clientèle non-résidentielle ;
- les communications vers les mobiles pour la clientèle résidentielle ;
- les communications vers les mobiles pour la clientèle non-résidentielle ;
- les communications internationales pour la clientèle résidentielle ;
- les communications internationales pour la clientèle non-résidentielle.

## **CHAPITRE 4 - DELIMITATION DES MARCHES PERTINENTS DE GROS**

### **A PREALABLE A LA DEFINITION DES MARCHES PERTINENTS**

#### **A - 1 DELIMITATION DES PRESTATIONS INCLUSES DANS LES MARCHES DE GROS**

Les marchés considérés dans ce document sont les marchés des prestations de gros achetées et vendues par les opérateurs de télécommunications entre deux points fixes et leur permettant d'acheminer les communications bande étroite des utilisateurs finals.

La recommandation identifie 4 marchés de détail des communications : les services téléphoniques locaux et nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle, les services téléphoniques locaux et nationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle, les services téléphoniques internationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle résidentielle, les services téléphoniques internationaux accessibles au public en position déterminée pour la clientèle non résidentielle.

Une même prestation de gros permet à l'opérateur qui en bénéficie d'acheminer tout type de trafic. Par conséquent, l'Autorité considère qu'il n'y a pas lieu de définir des marchés de gros distincts selon le type de trafic véhiculé (trafic résidentiel, non résidentiel, local, national, international, etc.)

**Les prestations techniques incluses dans les marchés de gros sont donc celles qui, fournies à un opérateur, lui permettent d'acheminer entre deux points fixes toute communication véhiculée sur un canal à 64 kbits/s.**

L'Autorité procédera, dans la partie consacrée au marché du départ d'appel, à une analyse détaillée des degrés de substituabilité qui étaye cette définition.

Cette analyse ne sera pas reprise sur chaque marché, pour éviter les répétitions inutiles.

#### **A - 2 DELIMITATION GEOGRAPHIQUE**

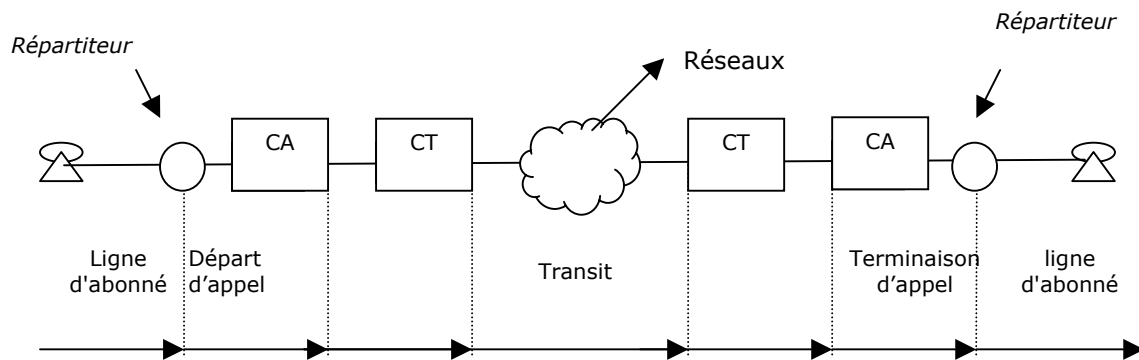
Comme le détaille l'annexe A, le code des postes et télécommunications s'applique en métropole, dans les départements d'outre-mer, et à Saint-Pierre-et-Miquelon et à Mayotte.

Par ailleurs, comme il a été rappelé en préambule, l'analyse faite dans ce document ne porte pas sur les marchés de télécommunications internes au territoire de Saint-Pierre-et-Miquelon.

Concernant plus particulièrement les marchés de gros, l'analyse portera donc sur l'ensemble des prestations d'acheminement de trafic au sein du territoire métropolitain, de chacun des DOM et de Mayotte, ainsi que sur l'ensemble des prestations permettant d'acheminer du trafic entre la métropole, les DOM, Saint-Pierre-et-Miquelon et Mayotte.

## A - 3 DELIMITATION RESPECTIVE DES MARCHES DE GROS DU DEPART D'APPEL ET DU TRANSIT ET SEGMENTATIONS GEOGRAPHIQUES

### A - 3.1 Architecture générale du réseau téléphonique fixe commuté



Ce schéma présente l'architecture type du réseau téléphonique de l'opérateur historique français, qui sert de référence, sur lequel existent deux niveaux de commutation : le niveau commutateur d'abonnés (CA), et le niveau commutateurs de transit (CT).

Le commutateur d'abonnés est le premier niveau de commutation en partant des abonnés. La prestation minimale de départ d'appel comprend donc l'acheminement de l'appel depuis l'abonné jusqu'à ce commutateur.

Un commutateur de transit récupère le trafic provenant de, ou destiné à, plusieurs commutateurs d'abonnés.

La métropole est divisée en 18 zones de transit (ZT), comprenant chacune un ou plusieurs commutateurs de transit auxquels sont connectés plusieurs commutateurs d'abonnés.

Un appel type d'un abonné raccordé par France Télécom sur une ZT à destination d'un autre abonné raccordé sur une autre ZT emprunte donc successivement le commutateur d'abonnés de rattachement de l'appelant, le commutateur de transit de la ZT de l'appelant, transite, via le réseau national de France Télécom ou d'un tiers, jusqu'à la ZT de l'appelé, et traverse de même un commutateur de transit de cette zone, puis le commutateur d'abonnés de l'appelé.

Les réseaux des autres opérateurs de boucle locale sont souvent plus réduits que celui de France Télécom, et généralement ne possèdent qu'un seul niveau de commutation, correspondant au commutateur d'abonnés.

Les réseaux métropolitains ou nationaux des opérateurs assurant l'acheminement de trafic sur de grandes distances ont en général été construits en tenant le plus grand compte des commutateurs de France Télécom, auprès duquel ils sollicitent l'interconnexion. Ils sont alors en mesure d'acheminer tout type de trafic transitant d'un commutateur de France Télécom (CA ou CT) sur lequel ils sont interconnectés à un autre.

### **A - 3.2 Les prestations de départ d'appel, de terminaison d'appel et de transit**

D'une manière générale, et avant que l'Autorité ne catégorise plus finement les prestations d'acheminement de trafic, on distingue trois types de prestations.

La prestation de départ d'appel, qui correspond à un service d'acheminement de trafic entre un abonné et un point d'interconnexion.

La prestation de terminaison d'appel, qui correspond à un service d'acheminement entre un point d'interconnexion et un abonné.

Enfin, les prestations de transit correspondent à des prestations d'acheminement entre deux points d'interconnexion.

### **A - 3.3 Liste des marchés pertinents définis par l'Autorité**

L'Autorité propose de définir les marchés pertinents suivants :

- le marché national du départ d'appel intra CA au départ du réseau téléphonique public fixe ;
- le marché national de l'acheminement de trafic entre un commutateur d'abonnés et un commutateur de transit (marché du CA-CT) ;
- le marché métropolitain de l'acheminement de trafic entre deux commutateurs de transit (marché du CT-CT métropolitain) ;
- le marché des prestations de transit métropole – Martinique ;
- le marché des prestations de transit métropole – Guadeloupe ;
- le marché des prestations de transit métropole – Guyane ;
- le marché des prestations de transit métropole – Réunion ;
- le marché des prestations de transit métropole – Mayotte ;
- le marché des prestations de transit métropole – Saint-Pierre-et-Miquelon ;
- le marché des prestations de transit Guadeloupe – Martinique ;
- le marché des prestations de transit Guadeloupe – Guyane ;
- le marché des prestations de transit Guyane – Martinique ;
- le marché des prestations de transit Réunion – Mayotte.
- les marchés individuels de la terminaison d'appel sur chaque réseau d'opérateur de boucle locale.

L'Autorité estime que cette proposition d'identification des marchés pertinents, telle qu'elle est présentée et motivée ci-après, est cohérente avec celle de la recommandation de la Commission dont elle a tenu le plus grand compte.

Elle a également tenu le plus grand compte des lignes directrices publiées par la Commission européenne en analysant la substituabilité des produits et la segmentation géographique.

## **B LE MARCHÉ DU DÉPART D'APPEL INTRA CA**

Un service de départ d'appel est fourni par un opérateur A :

- pour du trafic vocal interpersonnel, pour permettre l'acheminement de l'appel passé depuis une ligne fixe de l'opérateur A ;
- pour du trafic Internet, lorsqu'un utilisateur final bénéficiant d'une ligne fixe d'un opérateur A se connecte à Internet bas débit (offres Internet bas-débit) ;

- pour du trafic services spéciaux, lorsqu'un utilisateur final bénéficiant d'une ligne fixe d'un opérateur A compose le numéro d'une plate-forme de services (en général, un 08 AB, ou un numéro court à 4 chiffres du type 3BPQ).

L'Autorité a identifié le marché pertinent du départ d'appel comme étant le marché de gros national (hors SPM) des prestations fournies par les opérateurs fixes de boucle locale consistant à acheminer, sur un canal à 64 kbits/s, tout type de communications au départ d'une ligne du réseau téléphonique public fixe (ligne d'abonné, publiphone, etc.), en sortie du commutateur de premier niveau hiérarchique traversé par la communication.

On dit de l'opérateur qui achète une telle prestation qu'il « collecte » l'appel au commutateur d'abonnés. Cela signifie qu'il « récupère » le trafic à ce niveau du réseau pour en assurer l'acheminement ultérieur sur son propre réseau (ou éventuellement sur celui d'autres opérateurs auprès desquels il sollicite d'autres prestations de gros).

*Remarque :*

*Le commutateur d'abonnés désigne un commutateur auquel sont directement rattachés des abonnés.*

*La terminologie « commutateur d'abonnés » peut toutefois paraître spécifique au réseau de France Télécom. France Télécom possédant près de 99% des infrastructures de boucle locale (et donc l'essentiel de ce type de commutateurs), on gardera par commodité cette même terminologie pour l'ensemble des commutateurs des opérateurs de boucle locale rattachant des abonnés.*

*On pourra de même utiliser l'abréviation « CA » par même souci de simplification.*

## **B - 1 MARCHÉ DE PRODUITS**

### ***Analyse de la substituabilité sur les marchés de gros et sur les marchés de détail***

Sur un marché de gros, il peut exister deux niveaux de substituabilité du service considéré :

- **substituabilité du côté de la demande sur le marché de gros :** il s'agit d'examiner l'ensemble des services de gros qui s'offrent à un opérateur pour fournir un même service de détail et d'étudier la substituabilité des services entre eux ;
- **substituabilité du côté de l'offre sur le marché de gros :** il s'agit d'examiner la possibilité qu'a une entreprise fournissant en gros un autre produit d'entrer sur le marché de la fourniture du produit considéré à la suite par exemple d'une augmentation de son prix par ses fournisseurs actuels, sans avoir à consentir des coûts importants.

Le service de départ considéré ici est associé à plusieurs services de détail, les communications voix au départ des postes téléphoniques en position déterminée, qu'elles soient locales, nationales, internationales ou à destination des mobiles, les communications vers Internet (accès bas débit) et les communications vers les plate-formes de services spéciaux.

L'étude commence par l'analyse de la substituabilité du côté de la demande sur le marché de gros.

## **B - 1.1 Substituabilité du coté de la demande sur le marché de gros**

Un opérateur devant collecter un appel au départ d'un abonné d'un opérateur fixe A pourrait théoriquement utiliser différents produits de gros :

- l'offre d'interconnexion de l'opérateur A, au niveau du commutateur d'abonnés ;
- l'offre d'interconnexion de l'opérateur A ou d'un opérateur tiers, au niveau d'un commutateur situé plus haut dans le réseau (commutateur de transit chez France Télécom) ;

La délimitation du marché de gros doit passer par l'analyse de la substituabilité de ces différents produits, en supposant que le marché contient au minimum l'offre d'interconnexion de l'opérateur A au niveau du commutateur d'abonnés, point de départ de notre analyse.

### *B - 1.1.1 Non substituabilité de l'offre d'interconnexion à un niveau de commutation supérieur*

La solution naturelle pour un opérateur, fixe ou mobile, devant collecter du trafic au départ d'un réseau fixe, consiste à s'interconnecter à ce réseau. Dans ce cas, il s'interconnecte dans des conditions techniques et tarifaires négociées avec l'opérateur de boucle locale.

Il s'agit d'étudier la substituabilité des services de départ tels que proposés aujourd'hui par les opérateurs fixes.

Lorsque le réseau de l'opérateur possède différents niveaux hiérarchiques, comme c'est le cas de celui de France Télécom, l'interconnexion peut se réaliser à ces différents niveaux hiérarchiques.

Il est ainsi possible de récupérer le trafic au plus proche de l'abonné, soit au niveau du commutateur d'abonnés (prestation intra CA), ou de le récupérer « plus haut » dans le réseau, au niveau d'un commutateur de transit, sollicitant ainsi une prestation supplémentaire de transport (entre le commutateur de transit et le commutateur d'abonnés) et de commutation (prestation actuelle de simple transit de France Télécom).

Le choix entre l'un ou l'autre des niveaux d'interconnexion dépend du nombre de points auxquels l'opérateur souhaite se raccorder. Ce choix dépend de l'arbitrage économique entre les coûts de déploiement de son propre réseau nécessaire à ce raccordement et le gain réalisé en multipliant les points d'interconnexion.

Dans un schéma où l'opérateur connaît la position du commutateur le plus proche de l'abonné auprès duquel il souhaite récupérer du trafic, le marché considéré comprend les prestations de collecte intra CA uniquement.

En effet, lorsque l'opérateur sollicitant la prestation peut techniquement récupérer le trafic au commutateur d'abonnés, la solution du simple transit n'est pas pour lui un produit de substitution, au regard du coût forcément supérieur de cette dernière.

Lorsqu'il n'est pas en mesure de récupérer le trafic au commutateur d'abonnés, il sollicitera alors une prestation de simple transit de l'opérateur de boucle locale ou s'adressera à un opérateur tiers qui collectera en son nom le trafic au CA de l'opérateur de boucle locale et le lui livrera ensuite en un point d'interconnexion à un niveau supérieur du réseau.

Tout se passe donc, dans les deux cas, comme s'il achetait toujours une prestation de départ d'appel intra CA à l'opérateur de boucle locale, à laquelle s'ajoute une prestation de « remontée » du trafic jusqu'à un point où il est physiquement présent.

L'Autorité propose donc de restreindre le marché du départ d'appel aux prestations intra CA.

## **B - 1.2 Substituabilité du côté de l'offre sur le marché de gros**

### *B - 1.2.1 Les prestations de départ des appels locaux, nationaux, internationaux et celles à destination des mobiles sont substituables*

Même si, pour un client final, les différents types de communications vocales (locales, nationales, internationales ou vers les mobiles) ne peuvent être substituables, le degré de substituabilité qui existe au niveau de l'offre sur les marchés de gros suffit pour que les prestations de gros soient englobées dans un même marché.

Ainsi, même si les prestations de départ d'appel achetées pour une communication vers un réseau fixe et celles achetées pour une communication vers un réseau mobile le sont par deux types d'acheteurs différents (les opérateurs fixes et les opérateurs mobiles), il s'agit d'un même service. En effet, il s'agit d'une même prestation technique qui répond à un même besoin et qui est soumise à des contraintes concurrentielles équivalentes.

Par ailleurs, l'opérateur fournissant du départ d'appel pour l'une de ces destinations n'aurait aucun mal, sans coûts supplémentaires, à fournir la même prestation pour les appels vers les autres destinations. Au demeurant, les opérateurs fournissent en général l'ensemble des prestations.

### *B - 1.2.2 Le départ des appels vocaux et celui des appels à destination d'Internet bas débit sont substituables*

De même, un opérateur fournissant une prestation de départ d'appel pour les appels vocaux interpersonnels est en mesure de fournir la même prestation pour les appels passés par les abonnés en vue de se connecter, en bas-débit, sur un canal à 64 kbits/s, au réseau Internet.

Le départ des appels vocaux et à destination d'Internet bas débit et celui à destination des plate-formes de services spéciaux sont substituables

Le même raisonnement permet d'inclure les prestations de départ d'appel fournies par un opérateur pour permettre *in fine* à un utilisateur final de se connecter à une plate-forme de services avancés dans le marché du départ d'appel ici analysé.

### *B - 1.2.3 Le départ d'appel « résidentiel » et le départ d'appel « non résidentiel » sont substituables*

De même, même s'il est clair que la structure de la demande des clients finals sur le marché de détail est différente pour les communications résidentielles et les communications non résidentielles (qui constituent d'ailleurs des marchés de détails pertinents distincts), la même analyse que celle faite ci-dessus quant aux degrés de substituabilité du côté de l'offre sur le marché de gros permet de regrouper les prestations de départ d'appel correspondantes à ces deux type de communications en un seul marché.



### **B - 1.3 Conclusion de l'analyse sur les degrés de substituabilité**

Le marché de gros du départ d'appel analysé dans cette partie englobe l'ensemble des prestations fournies par les opérateurs fixes de boucle locale consistant à acheminer, sur un canal à 64 kbits/s, tout type de communications au départ du réseau téléphonique public, en sortie du commutateur de premier niveau hiérarchique rattachant l'abonné.

Sur le réseau de France Télécom, ce commutateur étant le commutateur d'abonnés (CA), on nommera souvent les prestations incluses dans ce marché « départ d'appel intra CA » ou « collecte intra CA », quand bien même cette prestation serait fournie par un opérateur tiers pour qui la prestation n'a pas été « baptisée » de la sorte.

## **B - 2 DELIMITATION GEOGRAPHIQUE**

Pour procéder à la délimitation géographique du marché, il faut partir d'une prestation de départ d'appel fournie par un opérateur sur une zone donnée, et analyser l'opportunité d'étendre la zone géographique pertinente du marché.

Le départ d'appel intra CA est une prestation fournie par l'opérateur de boucle locale.

Un opérateur qui fournit une prestation de départ d'appel pour collecter le trafic au départ d'un abonné est en mesure de collecter le trafic au départ de l'ensemble des abonnés rattachés au même commutateur d'abonnés. Le marché doit dès lors au moins être étendu à la plaque constituée de l'ensemble des abonnés situés derrière le même commutateur d'abonnés (Zone à Autonomie d'acheminement ou ZA sur le réseau de France Télécom).

France Télécom possède par ailleurs plus de 99% des réseaux d'accès de boucle locale et est présent sur l'ensemble du territoire national, à l'exception de Saint-Pierre-et-Miquelon, où SPM Télécom possède 100% du réseau de boucle locale.

Sa présence structure donc le marché du départ d'appel sur l'ensemble du territoire, et les conditions concurrentielles sont dès lors homogènes sur toutes les ZA de France Télécom, soit sur l'ensemble du territoire (hors Saint-Pierre-et-Miquelon).

L'Autorité considèrera donc le marché pertinent du départ d'appel intra CA sur le territoire national (hors Saint-Pierre-et-Miquelon).

## **B - 3 RELATION AVEC LA RECOMMANDATION DE LA COMMISSION**

La Recommandation 2003/313/CE de la Commission concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* a identifié le marché 8 du « départ d'appel sur le réseau téléphonique public en position déterminée ».

La Commission précise que ce marché « *est réputé comprendre l'acheminement local des appels* ».

Elle précise par ailleurs dans l'exposé des motifs de la même recommandation (paragraphe 4.2.1) que « *selon la topologie du réseau, la délimitation entre services de départ d'appel et services de transit peut varier, et il appartient aux ARN de définir les composantes de chaque volet* ».

L'Autorité considère pertinent, au regard de la situation française, de limiter le marché du départ d'appel aux prestations de livraison du trafic au commutateur d'abonnés.

## C LE MARCHÉ DE L'ACHEMINEMENT DE TRAFIC CA-CT

L'Autorité définit un marché national de l'acheminement de trafic, sur des canaux de 64 kbits/s, entre un commutateur d'abonnés et un commutateur de hiérarchie immédiatement supérieure.

Elle explicite ci-dessous son analyse.

*Remarque :*

*Les termes « commutateur de hiérarchie supérieure » désignent un commutateur qui connecte une « plaque » de commutateurs d'abonnés.*

*France Télécom possédant près de 99% des infrastructures de boucle locale (soit des plaques de commutateurs d'abonnés), les zones définies par chaque plaque de commutateur d'abonnés pourront se confondre avec les zones de transit de France Télécom.*

*Par commodité, on pourra de même écrire « CT » ou « commutateur de transit »<sup>33</sup> en lieu et place de « commutateur de hiérarchie supérieure ».*

### C - 1 MARCHÉ DE PRODUITS

L'Autorité définit l'acheminement de trafic CA-CT comme étant un service fourni par un opérateur de boucle locale ou par un opérateur interconnecté au niveau d'un commutateur d'abonnés pour acheminer du trafic entre la sortie du commutateur d'abonnés et la sortie d'un commutateur de hiérarchie immédiatement supérieure.

Ce marché sera désigné par « marché de l'acheminement de trafic sur le segment CA-CT » par analogie avec le réseau de France Télécom.

L'Autorité souligne que les prestations de ce marché ne sont en général pas vendues séparément, et qu'elles sont souvent couplées avec des prestations de départ d'appel intra CA (exemple : la prestation de collecte simple transit de France Télécom consiste précisément en une prestation de départ d'appel intra CA couplée avec une prestation d'acheminement entre le CA et le CT situé dans la même zone de transit) ou de terminaison d'appel.

Elle a justifié la nécessité de ne pas analyser les prestations d'acheminement CA-CT dans le marché de la collecte intra CA<sup>34</sup>, (ni, « par symétrie », dans celui de la terminaison intra CA).

Il lui a paru opportun d'isoler la prestation d'acheminement CA-CT dans un marché, et de ne pas analyser le marché « départ d'appel au commutateur de hiérarchie supérieure » pour respecter la prescription de la Commission de définir « *les composantes respectives des services de départ d'appel, de terminaison d'appel et de transit* » de manière à ce que « *ces composantes se cumulent, la somme des trois constituant l'ensemble* »<sup>35</sup>.

<sup>33</sup> Qui sont des termes propres au réseau de France Télécom

<sup>34</sup> en mettant en évidence la non substituabilité des offres d'interconnexion à un niveau supérieur au paragraphe sur la délimitation du marché du départ d'appel.

<sup>35</sup> Exposé des motifs de la recommandation de la Commission concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques, paragraphe 4.2.1

### **C - 1.1 Rappel des conclusions de l'analyse des degrés de substituabilité développée sur le marché du départ d'appel**

L'Autorité a déjà justifié, par une analyse détaillée des degrés de substituabilité sur le marché du départ d'appel, que les prestations incluses dans les marchés de gros ici à l'étude concernent l'ensemble des types de trafic véhiculé sur un canal à 64 kbits/s, qu'il s'agisse d'un appel vocal entre réseaux fixes local, national ou international, d'un appel entre un réseau mobile et un réseau fixe, d'un appel de connexion à Internet en bas débit, ou d'un appel à destination d'une plate-forme de services avancés.

Elle a également justifié l'inclusion des prestations de gros correspondant sur le marché de détail à des communications passées par des abonnés résidentiels ou non résidentiels.

Elle a aussi justifié que les prestations d'acheminement de trafic haut débit ne constituaient pas des produits substituables aux prestations d'acheminement de trafic à 64 kbits/s.

### **C - 1.2 Substituabilité du coté de la demande sur le marché de gros**

Il est en revanche nécessaire de reprendre l'analyse de la substituabilité du côté de la demande sur le marché de gros.

Sur le marché du départ d'appel, l'Autorité a justifié que la prestation de collecte sollicitée au niveau d'un commutateur d'abonnés et celle sollicitée au niveau d'un commutateur de hiérarchie supérieure (le commutateur de transit) n'étaient pas substituables.

En conséquence, il est nécessaire d'isoler dans un marché la prestation d'acheminement fournie en collecte par un opérateur de boucle locale A à l'opérateur B entre le commutateur d'abonnés et le commutateur de transit.

Considérons donc une telle prestation, et analysons les possibilités de substitution qui s'offrent à un opérateur qui la sollicite.

Cet opérateur pourrait utiliser différents produits de gros:

- l'offre d'interconnexion de l'opérateur de boucle locale, au niveau d'un commutateur situé plus haut dans le réseau (collecte double transit de France Télécom) ;
- l'offre d'interconnexion d'un opérateur tiers ;

La délimitation du marché de gros doit passer par l'analyse de la substituabilité de ces différents produits.

#### *C - 1.2.1 Substituabilité de l'offre d'interconnexion d'un opérateur tiers*

L'offre d'interconnexion d'un opérateur C peut être un substitut pour la prestation d'acheminement de trafic qu'offre l'opérateur de boucle locale A dès lors que cet opérateur C est interconnecté au niveau du commutateur d'abonnés en question. Il suffira alors à l'opérateur C de solliciter la collecte intra CA auprès de l'opérateur A puis de « remonter » le trafic en un point où il est interconnecté avec B.

Le marché de l'acheminement de trafic analysé ici doit donc au moins inclure les prestations d'acheminement fournies par tout opérateur interconnecté à un commutateur d'abonnés.

### C - 1.2.2 Non substituabilité de l'offre d'interconnexion à un niveau de commutation supérieur

Lorsque le réseau de l'opérateur possède différents niveaux hiérarchiques, comme c'est le cas de celui de France Télécom, l'interconnexion peut se réaliser à ces différents niveaux.

Dans la mesure où il s'agit du réseau de référence, nous raisonnons ici sur le réseau de France Télécom.

Il est ainsi possible d'y récupérer du trafic au plus proche de l'abonné, au niveau du commutateur d'abonnés (prestation intra CA), ou de le récupérer « plus haut » dans le réseau, au niveau d'un commutateur de transit, sollicitant ainsi une prestation supplémentaire de transport (entre le commutateur de transit et le commutateur d'abonnés) et de commutation (prestation simple transit actuelle de France Télécom).

La non substituabilité de ces deux prestations a déjà été mise en évidence.

Par ailleurs, il est également possible pour un opérateur de solliciter une prestation de collecte au niveau d'un commutateur de l'opérateur de boucle locale situé encore plus haut dans le réseau, par exemple en un point unique du territoire, auquel il est interconnecté.

Sur le réseau de France Télécom, cette prestation correspondrait à une prestation de collecte en double transit. Elle n'est actuellement fournie que dans certains cas spécifiques.

En poursuivant la logique de décomposition des prestations retenues sur les marchés précédents<sup>36</sup>, on en vient à considérer une prestation d'acheminement CT – CT entre deux commutateurs de transit situés dans des zones de transit de France Télécom différentes.

La question est de savoir si les prestations d'acheminement CA – CT et les prestations d'acheminement CT – CT doivent être englobées dans le même marché.

L'Autorité estime que ces prestations ne sont pas substituables, au regard de la structure de la demande, qui se distingue dans les deux cas.

Ainsi, un opérateur possédant un réseau de transport national, mais peu développé dans chaque région, sollicitera les prestations CA – CT et acheminera lui-même son trafic entre les ZT de France Télécom.

Au contraire, les opérateurs très localisés et dont les réseaux sont très peu capillaires seront acheteurs sur les segments CT – CT.

Ainsi, pour un acheteur donné, les prestations CA – CT et les prestations CT – CT ne sont pas substituables : l'acheteur de prestations CT – CT n'est a priori pas en mesure de se satisfaire des prestations CA – CT ; l'acheteur de prestations CA – CT n'a aucun intérêt à sous-traiter l'acheminement de trafic inter CT qu'il peut assumer lui-même.

---

<sup>36</sup> Celle ayant conduit à décomposer la prestation simple transit de France Télécom en une prestation intra CA couplée avec une prestation CA - CT

### **C - 1.3 Substituabilité du coté de l'offre sur le marché de gros**

Les raisonnements basés sur l'analyse de la substituabilité du côté de la demande sur le marché de gros ont permis, pour le moment, de circonscrire le marché aux prestations d'acheminement de trafic de collecte<sup>37</sup> entre un commutateur d'abonnés et un commutateur de hiérarchie supérieure, et fournies par tout opérateur présent au niveau des commutateurs d'abonnés.

L'Autorité considère que la prestation d'acheminement de trafic entre les mêmes commutateurs, mais pour du trafic de terminaison<sup>38</sup>, fait partie du même marché.

En effet, tout opérateur capable d'acheminer du trafic entre deux commutateurs dans un sens est également capable de l'acheminer dans l'autre sens.

Cette parfaite substituabilité du côté de l'offre suffit, au sens de l'Autorité, pour englober les deux prestations dans le même marché.

### **C - 1.4 Conclusion de l'analyse des degrés de substituabilité**

L'Autorité considèrera donc dans cette partie le marché de gros de l'acheminement de tout trafic, sur des canaux à 64 kbits/s, entre un commutateur d'abonné et un commutateur de hiérarchie supérieure.

## **C - 2 DELIMITATION GEOGRAPHIQUE**

Pour procéder à la délimitation géographique du marché, il faut partir d'une prestation d'acheminement CA-CT fournie par un opérateur sur une zone donnée, et analyser l'opportunité d'étendre la zone géographique pertinente du marché.

Le marché considéré ici comprend des prestations d'acheminement au départ, ou à destination, des commutateurs d'abonnés.

Au vu de sa puissance sur le marché de l'accès, sur lequel France Télécom possède 99% des infrastructures de boucle locale, on peut considérer que la grande majorité des commutateurs d'abonnés en France sont ceux de France Télécom.

Ainsi, par sa présence sur l'ensemble du territoire, France Télécom structure aussi le marché de l'acheminement de trafic CA-CT.

Ainsi, il est raisonnable de considérer qu'il répondrait à une pression concurrentielle localisée sur une zone par une politique d'envergure nationale, par exemple par une baisse des tarifs des prestations de ce marché sur l'ensemble du territoire.

#### *Arguments avancés par France Télécom pour segmenter géographiquement le marché*

France Télécom, dans sa réponse aux questionnaires de l'Autorité, estime que la partition naturelle du territoire que constituent ses zones de transit doit servir de base à une segmentation géographique des marchés de gros, au vu des conditions concurrentielles différentes qui existent entre les zones de transit correspondant aux régions denses, et celles correspondant aux régions peu denses.

Il est vrai que, sur certaines zones du territoire national (hors SPM), en particulier sur certaines zones de transit du réseau de France Télécom sur lesquelles est véhiculé un

<sup>37</sup> Le trafic de collecte désigne le trafic pour lequel un opérateur a demandé une prestation de collecte

<sup>38</sup> Le trafic de terminaison désigne le trafic pour lequel un opérateur a demandé une prestation de terminaison

volume de trafic important, les conditions concurrentielles peuvent apparaître différentes que sur d'autres zones. A titre d'illustration, 8 opérateurs sont interconnectés à certains commutateurs d'abonnés (mais rarement à tous) de 14 des 18 zones de transit.

Pour autant, ce taux doit être nuancé puisque, à l'exception d'un nombre très réduit de zones de transit, particulièrement denses, il existe toujours plusieurs commutateurs d'abonnés sur lesquels aucun opérateur n'était interconnecté fin 2003.

L'Autorité a néanmoins envisagé de segmenter le marché national (hors SPM) de l'acheminement CA-CT en deux marchés géographiques : un marché sur les zones couvertes à 100% au niveau de leurs commutateurs d'abonnés, et un marché sur lequel le niveau de couverture des commutateurs d'abonnés de France Télécom est insuffisant, et où moins de concurrence s'exerce donc sur l'acheminement CA-CT.

Elle a cependant estimé qu'une telle segmentation ne se justifiait pas, et qu'elle conduirait à masquer des éléments importants de compréhension du marché.

D'une part, il est normal, sur un marché historiquement monopolistique, que la concurrence commence à s'exercer sur les zones les plus denses, et cela ne peut être un élément conduisant en lui-même à remettre en cause la nature essentiellement nationale du marché.

D'autre part, une définition nationale a été retenue pour l'ensemble des marchés de détail, notamment au regard de l'unicité des tarifs pratiqués par l'ensemble des opérateurs sur l'ensemble du territoire, confirmant ainsi l'existence de contraintes nationales sur ces marchés. La demande sur les marchés de gros dérivant de celle qui s'exprime sur les marchés de détail, ces contraintes nationales se répercutent sur les marchés de gros.

Par ailleurs, une segmentation géographique méconnaîtrait l'importance des économies d'échelle et de gamme sur les offres des opérateurs sur ce marché.

Ainsi, même s'il est vrai qu'il existe des zones dans lesquelles plusieurs opérateurs peuvent proposer des offres, et d'autres zones dans lesquelles cette pluralité n'existe pas, il est important de souligner que la structure de coûts des opérateurs pour ces prestations de transit résulte de l'ensemble du trafic véhiculé sur l'ensemble du territoire.

Enfin, le chapitre « Puissance de marché » confirmera la pertinence de ce choix de délimitation nationale. Il montrera ainsi que l'existence de zones où la plupart, voire l'intégralité des commutateurs d'abonnés sont intégralement couverts par un opérateur tiers ou plus ne nuit pas à la capacité de l'opérateur historique de se comporter indépendamment des utilisateurs finaux et de ses concurrents. A cet égard, une segmentation de marché masquerait au contraire sa faculté d'adopter des stratégies lui permettant de profiter de l'absence d'opérateurs concurrents sur certaines zones pour subventionner des stratégies plus agressives sur les zones où existent des offres concurrentes.

L'Autorité considèrera donc le marché de l'acheminement de trafic CA-CT sur le territoire national (hors Saint-Pierre-et-Miquelon).

### **C - 3 RELATION AVEC LA RECOMMANDATION DE LA COMMISSION**

La Recommandation 2003/313/CE de la Commission concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* a identifié le marché 10 des « services de transit sur le réseau téléphonique public fixe ».

En ce qui concerne le marché 9 identifié par la Commission, « terminaison d'appel sur divers réseaux téléphoniques publics individuels en position déterminée », l'Autorité justifiera dans un document de consultation ultérieur, la nécessité de circonscrire les prestations incluses dans ces marchés<sup>39</sup> à celles consistant à prendre en charge le trafic depuis les commutateurs d'abonnés jusqu'à l'abonné.

Comme le précise la Commission, et compte-tenu de l'exigence faite aux ARN de définir des marchés du départ d'appel, de la terminaison et du transit qui « *se cumulent, la somme des trois constituant l'ensemble* », il s'ensuit que « *si le départ d'appel et la terminaison d'appel sont déjà définis, le transit l'est également par défaut* ».

Le marché 10 des « *services de transit sur le réseau téléphonique public fixe* » identifié par la Commission comprend dès lors tous les services d'acheminement qui ne sont pas proposés entre un abonné et un commutateur d'abonnés.

Compte-tenu de l'architecture des réseaux présentée en introduction, ces prestations peuvent consister à acheminer du trafic entre un commutateur d'abonnés et un commutateur de transit (prestation CA-CT), ou entre deux commutateurs de transit (prestation CT-CT).

L'Autorité a montré ci-dessus que les prestations d'acheminement CA-CT ne sont pas substituables à celles consistant à acheminer du trafic sur le segment CT-CT.

Elle estime donc qu'il est nécessaire d'analyser spécifiquement le marché de l'acheminement de trafic entre un commutateur d'abonnés et un commutateur de transit.

L'Autorité estime que l'identification de ce marché vérifie les trois critères mentionnés par la recommandation (ou les lignes directrices) pour la notification des marchés pertinents en application de l'article 7 de la directive « cadre »<sup>40</sup> :

- la présence de barrières à l'entrée élevées et non provisoires ;
- l'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective ;
- l'efficacité insuffisante du droit de la concurrence.

En effet, ce marché ayant été défini sur la base d'une segmentation plus fine des marchés pertinents recensés par la Commission, les conclusions atteintes par cette dernière pour l'étude de ces trois critères restent fondées.

## **D MARCHÉ METROPOLITAIN DE L'ACHEMINEMENT DE TRAFIC CT-CT**

Les prestations incluses dans ce marché comprennent les services d'acheminement de trafic entre deux commutateurs de hiérarchie supérieure<sup>41</sup> situés sur le territoire métropolitain.

Ce marché sera par la suite désigné par l'expression « marché métropolitain de l'acheminement de trafic CT-CT » ou plus simplement « marché métropolitain du CT-CT », par identification avec le réseau de France Télécom.

<sup>39</sup> Le pluriel employé ici provient du fait que comme le suggère la Commission, et comme cela sera justifié par l'Autorité, un marché de terminaison d'appel sera défini pour chaque opérateur de boucle locale

<sup>40</sup> Voir notamment le a) du §4.

<sup>41</sup> i.e. entre deux commutateurs permettant de joindre deux « plaques » de commutateurs d'abonnés différentes. En pratique, cela voudra dire qu'ils sont connectés aux CA de deux ZT différentes de France Télécom.

Les paragraphes suivants justifient une telle définition.

## **D - 1 MARCHÉ DE PRODUITS**

L'Autorité a déjà défini les marchés du départ d'appel intra CA et de l'acheminement de trafic CA-CT.

Elle définira ultérieurement le marché de la terminaison d'appel intra CA, prestation symétrique à celle de départ d'appel intra CA.

Une communication nationale type sur le réseau de France Télécom, entre un abonné *a* rattaché au commutateur d'abonnés CA1, et un abonné *b* rattaché au commutateur d'abonnés CA2 emprunte les « segments » suivants :

- *a* - CA1,
- CA1 - commutateur de transit de la même ZT (CT1),
- CT1 - CT de la ZT de l'abonné appelé (CT2),
- CT2 - CA2,
- CA2 - *b*

Les prestations d'acheminement entre deux commutateurs de transit ne font partie d'aucun marché jusqu'ici recensé.

Rappelons que le territoire couvert par cette analyse compte 7 territoires géographiquement distants : la métropole, les 4 DOM, Saint-Pierre-et-Miquelon et Mayotte. Des commutateurs de transit existent dans chacun de ces territoires.

Une analyse des degrés de substituabilité permet de délimiter plus finement le marché englobant les prestations d'acheminement entre deux commutateurs de transit.

En effet, du point de vue de l'offre, un opérateur qui achemine du trafic entre deux commutateurs donnés de métropole possède en général les infrastructures nécessaires pour acheminer du trafic sur l'ensemble du territoire métropolitain.

Par ailleurs, les prestations d'acheminement entre deux commutateurs de transit de métropole donnés et celles entre deux autres commutateurs de transit de métropole sont soumises à des contraintes concurrentielles équivalentes.

En revanche, et ce point sera détaillé au paragraphe concernant la délimitation des marchés du transit outre-mer, le degré de substituabilité côté offre entre les prestations de transit intra-métropole et les prestations de transit inter-territoires est très limité.

L'Autorité estime par conséquent que les prestations de transit entre deux commutateurs de transit situés à l'intérieur de la métropole présentent des degrés de substituabilité permettant de les englober dans un même marché de produits.

### **Remarque :**

*Au vu de la taille des territoires, l'Autorité estime que le marché du CT-CT intra-territoire n'existe qu'en métropole. C'est pourquoi elle ne considèrera pas les marchés intra-Réunion, Intra-Guadeloupe, etc.*



## **D - 2 DELIMITATION GEOGRAPHIQUE DU MARCHÉ DE L'ACHEMINEMENT DE TRAFIC CT-CT METROPOLITAIN**

L'Autorité estime qu'il n'y a pas lieu de définir le marché métropolitain de l'acheminement de trafic CT-CT sur une zone plus restreinte que la métropole, au regard des conditions concurrentielles équivalentes qui s'appliquent sur la fourniture de ces prestations sur l'ensemble de la métropole.

## **D - 3 RELATION AVEC LA RECOMMANDATION DE LA COMMISSION**

La Recommandation 2003/313/CE de la Commission concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* a identifié le marché 10 des « services de transit sur le réseau téléphonique public fixe ».

Les prestations incluses dans le marché du transit, doivent, on le rappelle, être définies de manière à ce que la somme des marchés retenus recouvre l'ensemble des prestations de gros sur le réseau téléphonique public en position déterminée.

L'Autorité a délimité le marché du départ d'appel de la Commission comme étant celui des prestations d'acheminement de trafic entre un abonné et son commutateur d'abonnés de rattachement.

De manière symétrique, elle justifiera la délimitation des marchés de terminaison d'appel comme devant comprendre les prestations d'acheminement de trafic entre un commutateur d'abonnés et l'abonné qu'il rattache.

Elle a par ailleurs justifié la nécessité d'analyser spécifiquement le marché de l'acheminement de trafic entre un commutateur d'abonnés et un commutateur de hiérarchie supérieure.

Il s'ensuit que la définition retenue ici pour les services de transit, à savoir l'acheminement de trafic entre deux commutateurs de transit permet de respecter la prescription contenue dans la recommandation de la Commission de créer des marchés de telle manière que la somme d'entre eux constitue l'ensemble.

L'Autorité a scindé ce marché pour tenir compte de la non substituabilité des prestations de transit entre les différents territoires géographiques constituant la France avec celles consistant à acheminer du trafic entre deux commutateurs de transit de métropole, ainsi que des différences de conditions concurrentielles sur ces deux marchés.

L'Autorité estime que l'identification du marché du transit CT-CT métropolitain vérifie les trois critères mentionnés par la recommandation (ou les lignes directrices) pour la notification des marchés pertinents en application de l'article 7 de la directive « cadre »<sup>42</sup> :

- la présence de barrières à l'entrée élevées et non provisoires ;
- l'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective ;
- l'efficacité insuffisante du droit de la concurrence.

En effet, ce marché ayant été défini sur la base d'une segmentation plus fine des marchés pertinents recensés par la Commission, les conclusions atteintes par cette dernière pour l'étude de ces trois critères restent fondées.

---

<sup>42</sup> Voir notamment le a) du §4.

## **E MARCHES DE L'ACHEMINEMENT DE TRAFIC CT-CT OUTRE-MER**

### **E - 1 MARCHES DE PRODUITS**

L'Autorité a pour le moment défini les marchés nationaux du départ d'appel intra CA et de l'acheminement de trafic CA-CT, et le marché de l'acheminement de trafic CT-CT en métropole. Elle définira par la suite le marché de la terminaison d'appel intra CA.

Rappelons une nouvelle fois que le territoire couvert par la présente analyse compte 7 territoires géographiquement distincts : la métropole, les 4 départements d'outre-mer, Mayotte et Saint-Pierre-et-Miquelon.

Les prestations d'acheminement entre deux quelconques de ces territoires ne font partie d'aucun marché jusque-là recensé. Elles présentent des spécificités du fait de l'utilisation d'infrastructures de transmission spécifiques tels que des câbles sous-marins ou des liaisons satellitaires. Ces prestations sont par la suite qualifiées de « prestations de transit CT-CT outre-mer ».

L'Autorité propose de définir ici les marchés pertinents suivants :

- prestations de transit métropole – Martinique ;
- prestations de transit métropole – Guadeloupe ;
- prestations de transit métropole – Guyane ;
- prestations de transit métropole – Réunion ;
- prestations de transit métropole – Mayotte ;
- prestations de transit métropole – Saint-Pierre-et-Miquelon ;
- prestations de transit Guadeloupe – Martinique ;
- prestations de transit Guadeloupe – Guyane ;
- prestations de transit Guyane – Martinique ;
- prestations de transit Réunion – Mayotte.

Les paragraphes suivants justifient cette proposition.

#### **E - 1.1 Analyse des degrés de substituabilité sur les marchés de gros**

##### *E - 1.1.1 Substituabilité des relations « territoire 1 → territoire 2 » et « territoire 2 → territoire 1 »*

L'Autorité estime que, du côté de l'offre, les prestations d'acheminement d'un territoire 1 à un territoire 2 et celles consistant à acheminer le trafic en sens inverse, du territoire 2 vers le territoire 1, sont substituables.

En effet, un opérateur possédant les moyens de production nécessaires à l'acheminement de trafic dans un sens est en mesure, sans avoir à les modifier de manière substantielle et coûteuse, d'acheminer du trafic dans l'autre sens.

Les marchés de « relations de transit » définis ici seront donc systématiquement bidirectionnels.

*E - 1.1.2 Non substituabilité des prestations de transit outre-mer et des prestations de transit intra-métropole*

Du point de vue de l'offre, un opérateur présent sur le marché de gros du transit intra-métropole, ne pourrait, sans investissement conséquent, entrer sur le marché de gros de l'acheminement de trafic entre deux territoires français géographiquement distants, comme par exemple entre la métropole et la Guyane, compte-tenu du coût des infrastructures sous-marines ou satellitaires qu'il lui faudrait d'une manière ou d'une autre acquérir.

Les prestations d'acheminement de trafic entre deux commutateurs de transit métropolitains ne sont donc pas substituables avec les prestations d'acheminement de trafic « inter-territoires », que l'on désignera par la suite par « prestations d'acheminement de trafic outre-mer ».

En d'autres termes, la difficulté particulière de dupliquer les infrastructures de transit entre la métropole, les DOM et les collectivités territoriales, justifie une définition distincte des marchés du transit outre-mer.

*E - 1.1.3 Non substituabilité des relations « territoire 1 → territoire 2 » et « territoire 1' → territoire 2' »*

Pour les mêmes raisons, fondées sur des logiques de non substituabilité du côté de l'offre, on doit considérer, concernant ces prestations de transit outre-mer, que les différentes relations existantes, à savoir par exemple Métropole – Réunion, Métropole – Guyane, Guyane – Réunion, etc., ne font pas non plus partie d'un marché pertinent unique.

En effet, si un opérateur est par exemple présent sur le marché de la fourniture de prestations de transit entre la métropole et la Réunion, il ne pourra, sans investir de manière conséquente, acquérir les moyens de production nécessaires à l'acheminement de trafic entre la métropole et la Guyane.

En toute logique, il faudrait donc définir autant de marchés pertinents de que relations de transit entre deux territoires.

L'Autorité estime toutefois que certaines prestations ne doivent pas faire l'objet de marchés pertinents spécifiques. En effet, au vu des informations dont elle dispose et des volumes de trafic en cause, il semblerait qu'une prestation de transit entre un territoire 1, situé sur l'Océan Indien (Réunion ou Mayotte) et un territoire 2, situé de l'autre côté de l'Océan Atlantique (Guadeloupe, Martinique, Guyane ou Saint-Pierre-et-Miquelon), se découpe en fait en une prestation de transit entre le territoire 1 et la métropole et une prestation de transit entre la métropole et le territoire 2. De même, il semblerait qu'une prestation de transit entre Saint-Pierre-et-Miquelon et la Guyane, la Martinique ou la Guadeloupe, se découpe de manière analogue en une prestation de transit Saint-Pierre-et-Miquelon – métropole et métropole – Guyane (ou métropole – Martinique ou métropole – Guadeloupe).

Elle propose par conséquent de ne pas définir comme marchés pertinents les prestations d'acheminement de trafic sur les relations Réunion – Guadeloupe, Réunion – Guyane, Réunion – Martinique, Réunion – Saint-Pierre-et-Miquelon, Mayotte – Guadeloupe, Mayotte – Guyane, Mayotte – Martinique, Mayotte – Saint-Pierre-et-Miquelon, Guyane – Saint-Pierre-et-Miquelon, Martinique – Saint-Pierre-et-Miquelon et Guadeloupe – Saint-Pierre-et-Miquelon,.

## **E - 1.2 Conclusion**

L'Autorité définit donc les marchés pertinents suivants :

- prestations (bidirectionnelles) de transit métropole – Martinique ;
- prestations de transit métropole – Guadeloupe ;
- prestations de transit métropole – Guyane ;
- prestations de transit métropole – Réunion ;
- prestations de transit métropole – Mayotte ;
- prestations de transit métropole – Saint-Pierre-et-Miquelon ;
- prestations de transit Guadeloupe – Martinique ;
- prestations de transit Guadeloupe – Guyane ;
- prestations de transit Guyane – Martinique ;
- prestations de transit Réunion – Mayotte.

Les acteurs sont invités à commenter cette proposition, notamment s'ils estiment que certains de ces marchés doivent être regroupés, par exemple parce que les mêmes infrastructures seraient systématiquement utilisées.

L'analyse de la puissance qui sera proposée au chapitre suivant proposera toutefois un regroupement de ces marchés en trois groupes de marchés possédant des caractéristiques concurrentielles suffisamment homogènes pour en permettre une analyse conjointe.

## **E - 2 DELIMITATION GEOGRAPHIQUE DES MARCHES DU TRANSIT OUTRE-MER**

L'Autorité estime qu'il n'y a pas lieu de segmenter géographiquement un marché donné du transit outre-mer, au regard de la délimitation retenue.

## **E - 3 RELATION AVEC LA RECOMMANDATION DE LA COMMISSION**

La Recommandation 2003/313/CE de la Commission concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* a identifié le marché 10 des « *services de transit sur le réseau téléphonique public fixe* ».

L'Autorité a délimité le marché du départ d'appel de la Commission comme étant celui des prestations d'acheminement de trafic entre un abonné et son commutateur d'abonnés de rattachement.

De manière symétrique, elle justifiera la délimitation des marchés de terminaison d'appel comme devant comprendre les prestations d'acheminement de trafic entre un commutateur d'abonnés et l'abonné qu'il rattache.

Elle a par ailleurs justifié la nécessité de créer un marché de l'acheminement de trafic entre un commutateur d'abonnés et un commutateur de transit.

Elle a également identifié le marché de l'acheminement de trafic métropolitain CT-CT.

Il s'ensuit que la définition retenue ici pour les services de transit inter-territoires, à savoir l'acheminement de trafic entre deux commutateurs de transit situés sur deux territoires français géographiquement distincts, permet de respecter la prescription de la Recommandation de la Commission de créer des marchés de telle manière que la somme d'entre eux constitue l'ensemble.

L'Autorité a scindé ce marché pour tenir compte de la non substituabilité entre elles des prestations de transit entre deux paires distinctes de territoires.

L'Autorité estime que l'identification de chacun de ces marchés vérifie les trois critères mentionnés par la recommandation (ou les lignes directrices) pour la notification des marchés pertinents en application de l'article 7 de la directive « cadre »<sup>43</sup> :

- la présence de barrières à l'entrée élevées et non provisoires ;
- l'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective ;
- l'efficacité insuffisante du droit de la concurrence.

En effet, chacun des marchés proposés ici ayant été défini sur la base d'une segmentation plus fine des marchés pertinents recensés par la Commission, les conclusions atteintes par cette dernière pour l'étude de ces trois critères restent fondées.

## **F LES MARCHES DE LA TERMINAISON D'APPEL SUR RESEAU INDIVIDUEL**

L'Autorité a identifié comme marchés pertinents chaque marché de terminaison d'appel sur chacun des réseaux des opérateurs de boucle locale présents en France.

Elle explicite ci-dessous son analyse.

### **F - 1 MARCHÉ DE PRODUITS**

Le marché de la terminaison d'appel regroupe les prestations fournies par un opérateur de boucle locale et consistant à acheminer du trafic entre le dernier commutateur traversé par une communication et le terminal fixe de destination de l'appel.

Par la suite, on désignera ces prestations comme étant des prestations de terminaison d'appel intra CA, par analogie avec l'offre actuelle d'interconnexion de France Télécom.

Conformément à l'analyse présentée au paragraphe 1.2., ce marché inclut les prestations utilisées pour l'acheminement de l'ensemble des trafics véhiculés sur des canaux à 64 kbits/s.

La restriction du marché de la terminaison d'appel aux seules prestations d'acheminement intra CA se justifie par les mêmes considérations que celles exposées sur le marché du départ d'appel. Afin d'éviter toute redite inutile, l'Autorité ne reprendra pas ici cette analyse.

En revanche, l'Autorité propose de définir un marché de la terminaison d'appel par opérateur de boucle locale, et expose ci-dessous l'analyse des degrés de substituabilité du côté de la demande qui permet d'étayer cette délimitation.

---

<sup>43</sup> Voir notamment le a) du §4.

## **F - 1.1 Analyse de la substituabilité du côté de la demande sur le marché de gros**

Un opérateur, fixe ou mobile, devant terminer un appel à destination d'un abonné d'un opérateur fixe pourrait en théorie utiliser différents produits de gros :

- l'offre d'interconnexion de l'opérateur de boucle locale de l'appelé, point de départ de notre analyse des degrés de substituabilité ;
- l'offre d'interconnexion d'un opérateur de boucle locale tiers ;
- le reroutage par l'international.

### *F - 1.1.1 Non substituabilité de la terminaison d'appel sur un autre réseau*

La terminaison d'appel sur le réseau fixe de B ne peut pas être un substitut pour la terminaison d'appel sur le réseau fixe de A. Puisqu'il s'agit d'atteindre in fine l'appelé « a » sur le réseau de A, le seul moyen pour l'opérateur B de fournir le produit souhaité, est d'acheter lui-même la terminaison d'appel sur le réseau de A. L'opérateur O n'a donc aucun intérêt à passer par B, si ce n'est pour du transit.

Par conséquent, les prestations de terminaison fournies par un opérateur de boucle locale donné ne sont pas substituables avec celles fournies par un autre opérateur de boucle locale.

### *F - 1.1.2 Substituabilité des terminaisons d'appel depuis un réseau national et depuis un réseau international*

Si la terminaison d'appel depuis un réseau national devient plus chère que la terminaison d'appel depuis un réseau international, l'opérateur de l'appelant reroutera son trafic par l'international pour bénéficier du tarif plus avantageux.

Inversement, si la terminaison d'appel depuis un réseau international devient plus chère que la terminaison d'appel depuis un réseau national, l'opérateur de l'appelant étranger reroutera son trafic par l'intermédiaire d'un opérateur français pour bénéficier du tarif plus avantageux.

Il y a donc substituabilité entre terminaison d'appel depuis un réseau national et terminaison d'appel depuis un réseau étranger.

## **F - 1.2 Conclusion**

L'Autorité considère donc les marchés de la terminaison d'appel intra CA sur chaque réseau individuel, que l'appel soit de provenance nationale ou internationale.

## **F - 2 DELIMITATION GEOGRAPHIQUE**

L'Autorité estime qu'une fois définis les marchés de la terminaison d'appel de manière individuelle sur chaque réseau de boucle locale, il n'y a pas lieu de segmenter géographiquement chacun de ces marchés.

Par définition, sur l'ensemble du territoire où est présent l'opérateur de boucle locale, il est le seul à pouvoir offrir des prestations de terminaison intra CA sur son réseau.

De même, la structure de la demande est la même sur l'ensemble du territoire, chaque abonné, où qu'il soit, devant être en mesure de joindre les abonnés raccordés par les autres opérateurs.

### **F - 3 RELATION AVEC LA RECOMMANDATION DE LA COMMISSION**

La Recommandation 2003/313/CE de la Commission concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante a identifié le marché 9 de la « terminaison d'appel sur divers réseaux téléphoniques publics individuels en position déterminée ».

L'analyse de l'Autorité est donc parfaitement cohérente avec celle de la recommandation de la Commission dont l'Autorité a tenu le plus grand compte.

### **G LE CAS DU TRANSIT INTERNATIONAL**

La Commission n'a pas listé le marché du transit international dans sa recommandation 2003/311/CE sur les marchés pertinents.

Par ailleurs, les tarifs des prestations de transit de France Télécom vers l'international ne sont plus contrôlés depuis plus de trois ans.

En effet, les décisions 00-278 et 00-635 (respectivement datées des 17 mars et 28 juin 2000) de l'Autorité avaient déjà autorisé France Télécom à retirer 28 destinations internationales de son catalogue d'interconnexion<sup>44</sup>, avant que la décision n° 00-1109 en date du 27 octobre 2000 approuvant l'offre technique et tarifaire d'interconnexion de France Télécom ne « [prenne] note et approuve la suppression de l'ensemble des destinations internationales du catalogue d'interconnexion 2001 au vu des évolutions du marché ».

Pour prendre ces décisions, l'Autorité avait analysé ces suppressions éventuelles au regard :

- de l'existence d'infrastructures alternatives ;
- de la part de marché captée par les offres inscrites au catalogue d'interconnexion de France Télécom parmi le trafic international sortant issu des opérateurs nouveaux entrants ;
- des positions exprimées par les opérateurs entrants, destination par destination.

L'Autorité note par ailleurs que l'absence, dans les 4 derniers catalogues d'interconnexion de France Télécom, de l'ensemble des destinations internationales, qui s'accompagne d'une absence de contrôle tarifaire sur l'ensemble des prestations d'acheminement de trafic international, n'a pas suscité de réactions négatives de la part de l'ensemble des opérateurs alternatifs.

Pour autant, même si France Télécom a été autorisée à retirer les destinations internationales de son catalogue d'interconnexion, elle restait soumise sur ce marché à des obligations de transparence, de non-discrimination et d'orientation vers les coûts, ainsi qu'à l'obligation de négocier de bonne foi l'interconnexion avec les opérateurs alternatifs.

Sauf à ce qu'un acteur lui démontre la nécessité d'y maintenir un régulation *ex ante*, l'Autorité propose de ne pas identifier le marché de gros du transit vers l'international comme pertinent.

Elle soumet ce point à commentaires de l'ensemble des acteurs du secteur des communications électroniques.

<sup>44</sup>Afrique du Sud, Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Chine, Danemark, Espagne, Etats-Unis, Finlande, Grèce, Hong Kong, Irlande, Italie, Japon, Luxembourg, Malaisie, Monaco, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Singapour, Suède et Suisse, puis Turquie dans un deuxième temps.

# **CHAPITRE 5 - ANALYSE ET IDENTIFICATION DES OPERATEURS PUISSANTS SUR LES MARCHES DE GROS**

## **A INTRODUCTION : PRINCIPES GENERAUX**

Une fois le périmètre des marchés déterminé, il convient de mettre en évidence l'existence ou non d'une entreprise disposant d'une influence significative sur chacun d'entre eux.

Plusieurs critères, déjà rappelés en introduction de ce document, permettent d'apprécier le degré concurrentiel d'un marché donné.

L'Autorité s'est efforcée de considérer, parmi ces critères, ceux apparaissant comme les plus appropriés à l'identification des opérateurs puissants dans le cadre des marchés concernés par la présente consultation.

Elle souligne qu'elle examinera également, sur certains marchés d'acheminement de trafic sur lesquels cela s'avère tout particulièrement pertinent, les parts de marchés des opérateurs en tenant compte de leur autoconsommation, c'est-à-dire en tenant compte du volume de trafic qu'ils acheminent pour leurs propres besoins, même si les volumes correspondants ne sont pas en tant que tels mis sur le marché.

En effet, la consommation interne d'une entreprise est un facteur déterminant de sa capacité à se comporter indépendamment de ses clients et de ses concurrents, notamment parce qu'elle est nécessaire à l'évaluation des critères relatifs aux économies d'échelle et de gamme et à l'existence ou non de contre-pouvoir d'acheteurs.

## **B MARCHÉ DU DÉPART D'APPEL AU CA EN POSITION DETERMINEE**

L'Autorité propose de désigner France Télécom opérateur puissant sur le marché du départ d'appel au commutateur d'abonnés en position déterminée sur le territoire national hors Saint-Pierre-et-Miquelon.

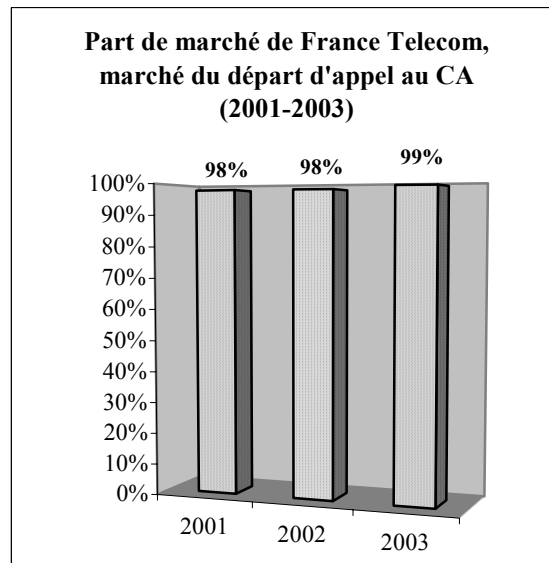
Les paragraphes suivants répertorient l'ensemble des critères de puissance de marché précédemment évoqués, en les déclinant sur le marché considéré.

### **B - 1 L'ANALYSE DES PARTS DE MARCHÉ**

La part de marché de France Télécom sur les prestations de départ d'appel n'a jamais été inférieure à 98% depuis l'ouverture de l'ensemble des marchés des télécommunications à la concurrence.

Cette forte proportion provient de la puissance de France Télécom sur le marché de l'accès à la boucle locale, sur lequel on a vu (précédemment) que la part de marché de l'opérateur historique a une valeur comparable.





Une telle part de marché constitue un indicateur important de puissance de marché. Il est toutefois nécessaire de procéder à l'examen des autres critères pour en évaluer la portée.

## **B - 2 CONTROLE D'INFRASTRUCTURES DIFFICILES A DUPLIQUER**

Les parts de marchés précédemment exposées illustrent le fait que France Télécom possède encore le contrôle la quasi-totalité des infrastructures de boucle locale sur l'ensemble du territoire. Cette infrastructure, qui permet de raccorder les utilisateurs finals, est difficile à dupliquer en l'absence d'économies d'échelle considérables dont ne disposent pas, à l'heure actuelle, les opérateurs alternatifs, et dont ils ne pourront, même dans les hypothèses les plus optimistes, disposer dans les prochaines années.

Or, le commutateur d'abonnés étant le niveau de commutation le plus bas, la seule concurrence sur le marché du départ d'appel s'exerce par une concurrence sur le marché de l'accès ou via le dégroupage total. La dynamique concurrentielle de l'accès via le dégroupage total est par ailleurs analysée dans le présent document, dans le cadre de l'analyse des marchés de détail de l'accès. L'analyse de cette dynamique montre que les conditions concurrentielles des marchés de l'accès, et donc de celui du départ d'appel, ne devraient vraisemblablement pas évoluer de façon significative dans les 3 prochaines années.

## **B - 3 ECONOMIES D'ECHELLE ET DE GAMMES**

La puissance de France Télécom sur l'ensemble des marchés de détail de l'accès et des communications lui assure des économies d'échelle importantes. Un opérateur entrant sur le marché de gros du départ d'appel ne pourrait en bénéficier que s'il investissait dans des infrastructures de boucle locale à l'échelle nationale, pour bâtir un réseau d'une envergure comparable à celle du réseau de France Télécom ou s'il se lançait dans une vaste opération de dégroupage total à l'échelle nationale.

Les difficultés liées à ces deux stratégies, et le peu de chances de les voir produire des effets significatifs à brève échéance, ont déjà été évoquées.

Par ailleurs, outre les investissements considérables que cela représenterait, ceux-ci ne seraient rentabilisés que si l'opérateur parvenait à capter un nombre important d'abonnés raccordés aujourd'hui par France Télécom.

En d'autres termes, en plus du réseau de boucle locale déjà construit, France Télécom, opérateur historique, bénéficie de l'avantage du précurseur, et possède naturellement la base de clients la plus importante.

## **B - 4 CONTRE-POUVOIR DES ACHETEURS**

Le contre-pouvoir des acheteurs d'une prestation de départ d'appel sur le marché de gros peut s'évaluer par leur capacité à s'opposer à une hausse du tarif correspondant.

France Télécom détenant une position de quasi-monopole sur les marchés de détail de l'accès, les opérateurs acheteurs sont contraints de s'appuyer sur la prestation de départ d'appel de France Télécom pour être en mesure de proposer des offres de détail sur les marchés de détail aval des communications, et/ou pour être en mesure de faire des offres de gros à un niveau hiérarchique supérieur du réseau.

Leur pouvoir d'achat compensateur apparaît dès lors extrêmement réduit..

Par ailleurs, France Télécom étant puissante sur l'ensemble des marchés de détail, elle est elle-même la première utilisatrice de prestations de départ d'appel, le poids des autres acheteurs s'en trouvant diminué d'autant. En d'autres termes, France Télécom étant assurée de conserver l'acheminement de l'ensemble de son trafic interne, qui représente environ 70 % de l'ensemble du trafic, n'est que très peu sensible aux pressions éventuelles des acheteurs tiers, dont on a vu, de surcroît, qu'elles étaient de fait limitées par l'impossibilité pour les opérateurs de faire l'impasse sur cette prestation.

L'évolution des tarifs des prestations de départ d'appel intra CA de France Télécom est présentée en annexe de ce document.

## **B - 5 EVOLUTION PROSPECTIVE DU MARCHÉ**

Au vu des perspectives de développement sur les marchés de détail de l'accès en bande étroite, cette situation ne devrait pas évoluer dans les prochaines années.

Par ailleurs, l'Autorité estime que les solutions de voix sur IP, qui pourraient constituer des solutions de substituabilité aux communications « classiques » passées au départ de terminaux en position déterminée sur des canaux de 64 kbits/s, ne seront pas susceptibles non plus, à l'horizon de cette analyse, de bouleverser suffisamment la position dominante de France Télécom ici mise en évidence.

En effet, ces solutions reposent en grande partie sur le développement de l'utilisation du dégroupage, dont la dynamique, même positive, ne devrait pas modifier de façon significative les conditions de fonctionnement du départ d'appel en bande étroite au cours de la période d'analyse.

En tout état de cause, l'Autorité se réserve la possibilité de reconsidérer la présente analyse au regard de l'évolution de la situation sur ce marché, notamment dans la mesure où la puissance de France Télécom sur les marchés de détail sous-jacents des communications évoluerait de façon significative.

## **B - 6 CONCLUSION**

France Télécom détient une puissance significative sur le marché de gros du départ d'appel intra CA d'étendue nationale.

## C LE MARCHÉ DE L'ACHEMINEMENT DE TRAFIC ENTRE UN COMMUTATEUR D'ABONNES ET UN COMMUTATEUR DE NIVEAU SUPERIEUR

### C - 1 L'ANALYSE DES PARTS DE MARCHÉ

Un certain degré de concurrence existe sur ces prestations mais la part de marché des opérateurs alternatifs est limitée au trafic échappant à France Télécom sur les marchés de détail.

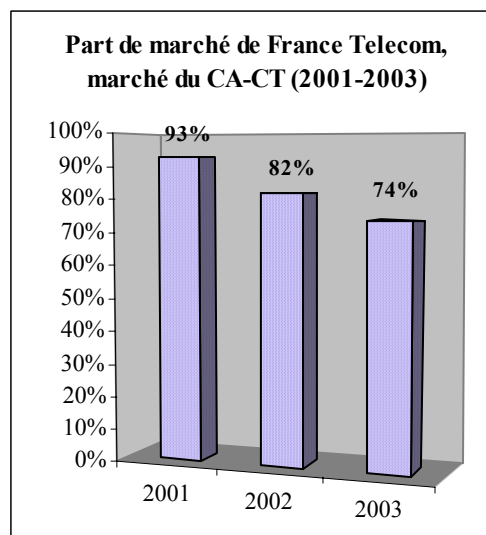
Cela provient du fait que lorsqu'il en est techniquement capable, chaque opérateur achemine lui-même son trafic propre (ou autoconsommation), quand bien même l'utilisation de la prestation d'un opérateur tiers lui serait moins coûteuse.

Ainsi, l'autoconsommation de chaque opérateur n'est pas mise sur le marché.

France Télécom a vendu, en 2003, plus de 50% des prestations d'acheminement CA-CT vendues sur le marché (contre plus de 70% en 2001).

Même si cette part de marché rend à elle seul probable la conclusion de puissance sur le marché concerné<sup>45</sup>, elle constitue un facteur qu'il est nécessaire d'analyser à la lumière des autres critères.

Par ailleurs, l'Autorité estime que le volume de l'autoconsommation doit être pris en compte dans l'analyse de la puissance éventuelle d'un opérateur sur le marché. En effet, le trafic interne d'un opérateur constitue un élément déterminant de sa fonction de coûts sur les prestations de gros qu'il fournit aux opérateurs tiers, dès lors que les investissements nécessaires pour fournir des prestations d'acheminement aux opérateurs tiers sont mutualisés avec ceux qu'il doit consentir pour l'acheminement de son trafic interne. Ainsi, le trafic interne de France Télécom, qui constitue plus de 70% du trafic total des marchés de détail des communications, doit être pris en compte au risque de méconnaître les effets importants d'économies d'échelle auxquels il participe.



De plus, le trafic interne de l'opérateur historique est déterminant dans sa capacité, sur laquelle on reviendra ultérieurement, à se comporter indépendamment de ses clients,

<sup>45</sup> Lignes directrices, §75 de la section 3 "Evaluation de la puissance sur le marché".

des consommateurs et de ses concurrents, ce qui est un élément clé d'appréciation de la puissance d'un opérateur.

Dans le cas d'espèce, la part de marché, en volume, de France Télécom sur le marché de l'acheminement de trafic CA-CT, autoconsommations incluses, est de l'ordre de 74%, ce qui constitue un indicateur important de puissance de marché.

Il est toutefois nécessaire de procéder à l'analyse des autres critères pour en évaluer la portée.

## **C - 2 ECONOMIES D'ECHELLE ET DE GAMME IMPORTANTES**

En volume, France Télécom contrôle entre 95,9 et 99,8% des parts de marché de l'accès, et détient entre 59,1 et 74% des parts de marché des communications des abonnés qu'elle raccorde (les autres abonnés qu'elle raccorde ayant en général choisi un opérateur tiers *via* la présélection ou le dégroupage).

Les parts de marché sur le marché de l'acheminement de trafic CA-CT, autoconsommations incluses, montrent pour leur part que le réseau de France Télécom continue à acheminer l'essentiel du trafic CA-CT. Les économies d'échelle qui en résultent se répercutent sur la structure de coûts de France Télécom.

Ces économies d'échelle donnent donc un avantage structurel à l'opérateur historique.

Par ailleurs, le même réseau lui permet d'acheminer plusieurs types de trafic : communications vocales interpersonnelles, communications d'accès à internet bas débit, trafic services spéciaux, mais aussi, par exemple, trafic « liaisons louées ». L'opérateur historique possède ainsi des économies de gamme qui se répercutent également sur la structure de coûts de son réseau.

## **C - 3 FAIBLE PRESENCE DE CONTRE-POUVOIR DES ACHETEURS**

Le chiffre d'affaires de France Télécom sur le marché de l'acheminement de trafic CA-CT, autoconsommations incluses, peut également s'interpréter en mettant en avant le fait que l'opérateur historique est le principal utilisateur de prestations d'acheminement entre un CA et un CT.

Cette caractéristique provient de la puissance de France Télécom sur l'ensemble des marchés de détail des communications, sur lesquels elle conserve une part de marché importante. L'activité de France Télécom sur les marchés de détail des communications constitue autant de trafic acheminé par l'opérateur sur les segments situés plus en amont de son réseau.

Par conséquent, même le plus important acheteur de prestations de CA-CT ne pourra exercer de pression suffisante sur le niveau des tarifs et les conditions de fourniture de la prestation que France Télécom serait en mesure d'imposer en l'absence de régulation. En effet, même dans le cas extrême où tous les clients de France Télécom décideraient de confier leur trafic à un opérateur tiers, le réseau de l'opérateur historique resterait rentable grâce au trafic qu'il conserve sur les marchés de détail.

Par ailleurs, cette dernière hypothèse est de toute façon très peu crédible, puisque sur certaines zones, France Télécom reste le seul opérateur en mesure d'acheminer le trafic depuis les commutateurs d'abonnés jusqu'à un niveau de commutation supérieur.

Deux catégories d'acteurs sont particulièrement dans l'impossibilité d'exercer un contre-pouvoir sur France Télécom dans leurs négociations avec elle :

- En premier lieu, il s'agit des opérateurs de boucle locale alternatifs :

Dans la très grande majorité des cas, ceux-ci ne sont pas interconnectés entre eux. Pour que l'un de leurs abonnés puisse joindre un abonné d'un autre opérateur de boucle locale alternatif, ils doivent donc acheter des prestations de transit.

France Télécom, pour des raisons tenant à son statut d'opérateur historique, est interconnectée avec l'ensemble des opérateurs en France. Elle se trouve donc dans une position privilégiée pour être l'opérateur chargé de faire transiter le trafic entre les différents réseaux de boucle locale, d'autant que le recours à l'interconnexion avec un autre opérateur de transit n'est rentable que lorsque l'importance des volumes générés justifie l'investissement qu'il entraîne, ce qui est rare dans le cas d'un opérateur de boucle locale alternatif. Au demeurant, on constate qu'effectivement, France Télécom est le seul opérateur interconnecté avec l'ensemble des opérateurs de boucle locale, et qu'il assure la quasi-totalité des prestations de transit entre deux réseaux de boucle locale alternatifs.

- En deuxième lieu, il s'agit des opérateurs entrants sur le marché de l'accès :

En effet, pour de tels acteurs, la connectivité avec le réseau de France Télécom est primordiale. France Télécom raccorde la grande majorité des abonnés français. Par conséquent, tout opérateur, pour proposer un service viable à ses propres abonnés, doit leur garantir la possibilité de joindre ceux qui sont raccordés par l'opérateur historique. A défaut, l'effet de club jouerait à plein au bénéfice de France Télécom.

Or les coûts d'interconnexion sont chers, notamment pour des opérateurs entrants qui n'acheminent pas beaucoup de trafic. Ils cherchent donc le plus souvent à minimiser le nombre des opérateurs avec qui ils s'interconnectent, ce qui donne un avantage structurel à France Télécom. Là encore, les opérateurs ne chercheront des solutions alternatives à celles proposées par France Télécom qu'après avoir atteint un volume de trafic justifiant le recours, coûteux, à l'interconnexion avec un opérateur tiers.

Ceci explique que même si sur certaines zones, il peut y avoir des opérateurs alternatifs capables d'assurer des prestations similaires à celles proposées par l'opérateur historique sur le segment CA-CT, il n'existe pas de contre-pouvoir d'acheteurs efficace.

Ces divers éléments contribuent grandement à donner à l'opérateur historique la capacité de fixer ses tarifs et les conditions de fourniture des prestations d'acheminement de trafic CA-CT indépendamment de ses clients et de ses concurrents.

#### **C - 4 INTÉGRATION VERTICALE DE L'ENTREPRISE**

Parmi tous les opérateurs présents sur le marché de l'acheminement CA-CT, France Télécom possède la particularité d'être puissante non seulement sur les marchés de détail des communications et de l'accès, mais aussi sur les marchés du départ d'appel intra CA et de la terminaison d'appel intra CA (cf. le paragraphe ultérieur consacré à l'analyse de la puissance de France Télécom sur ce dernier marché).

Or un opérateur qui achète une prestation d'acheminement de trafic sur le segment CA-CT doit également demander une prestation de collecte ou de terminaison intra CA, afin d'être capable de joindre les utilisateurs finals.

En l'absence de régulation *ex ante*, l'Autorité estime que l'opérateur historique pourrait être en mesure d'exercer sur le marché CA-CT un effet de levier vertical important lié à sa puissance sur ces marchés de gros adjacents.

Les restrictions qu'impose encore France Télécom, et malgré une régulation déjà effective sur ce marché, sur la collecte du trafic pour compte de tiers en est une illustration : France Télécom ne permet ainsi à l'opérateur A de collecter du trafic au commutateur d'abonné pour le compte d'un opérateur B qu'à condition de collecter l'ensemble du trafic de B provenant de la zone de transit. L'opérateur A se voit donc obligé, s'il veut concurrencer France Télécom sur la prise en charge du trafic d'un opérateur tiers entre un commutateur d'abonnés et un commutateur de hiérarchie supérieure, d'investir sur l'ensemble des CA de la zone de transit.

## **C - 5 INFRASTRUCTURES DIFFICILES A DUPLIQUER**

L'Autorité a déjà mentionné, dans la revue des critères de la Commission nécessaires à la définition d'un marché pertinent, l'importance des barrières à l'entrée sur le marché du CA-CT.

Pour entrer sur ce marché, un opérateur entrant doit concéder d'importants investissements pour s'interconnecter à la plupart des commutateurs d'abonnés des opérateurs de boucle locale, au premier rang desquels France Télécom.

Ces investissements ne peuvent être rentabilisés qu'à condition d'acheminer un volume important de trafic, afin de bénéficier d'économies d'échelles suffisantes. Un opérateur entrant ne peut y prétendre, pour deux raisons principales :

- d'une part, au regard de la toujours prépondérante part du trafic propre à France Télécom dans le volume de trafic total acheminé sur ces segments de réseau ;
- d'autre part, parce qu'il est particulièrement difficile de parvenir à d'importantes économies d'échelle dans plusieurs zones du territoire à faible densité de trafic. Or une réelle concurrence ne peut s'exercer et influencer sur le comportement de l'opérateur historique que si elle s'exerce sur l'ensemble du territoire, à l'échelle nationale.

Par ailleurs, en l'absence de régulation, France Télécom pourrait être incitée à renforcer ces barrières à l'entrée, et compromettre les plans d'affaires des opérateurs alternatifs présents sur ce marché en appliquant des stratégies prédatrices sur les zones dans lesquelles existe une concurrence potentielle importante, stratégies qui pourraient être non seulement subventionnées par des tarifs largement au-dessus de ses coûts dans les autres zones, mais aussi par les revenus tirés des marchés de détail situés en aval de ce marché.

## **C - 6 CONCURRENCE POTENTIELLE LIMITEE**

L'Autorité estime que la concurrence potentielle des opérateurs alternatifs à France Télécom est limitée.

En effet, la plupart des opérateurs ayant répondu aux questionnaires envoyés par l'Autorité durant les premières phases de l'analyse des marchés considèrent que les zones sur lesquelles ils ne sont pas aujourd'hui interconnectés au niveau des commutateurs d'abonnés ne seront pas suffisamment rentables pour justifier de nouveaux investissements.

Par ailleurs, les principales charges d'investissement étant dans ce cas constituées de travaux de génie civil, les progrès technologiques ne seront pas de nature à alléger substantiellement leur importance.

La concurrence potentielle ne concerne donc d'ores et déjà que les seules zones géographiques sur lesquelles plusieurs opérateurs alternatifs se sont interconnectés au niveau des commutateurs d'abonnés.

De plus, France Télécom possède le réseau le plus capillaire et le plus maillé de France. A titre d'exemple, sur le territoire métropolitain, son réseau, long de 200 000 kilomètres de fibres optiques, possède près de 550 commutateurs d'abonnés, et une soixantaine de commutateurs de transit, alors qu'à une exception près, les réseaux alternatifs les plus étendus ne comptent qu'une cinquantaine de points de présence et ne dépassent jamais 20 000 kilomètres de fibre.

Ainsi, statistiquement, un opérateur désirent s'interconnecter avec un opérateur a plus de chance de se trouver près d'un commutateur de France Télécom que d'un point de présence d'opérateur alternatif. Les coûts pour se raccorder à un opérateur tiers seront donc en général supérieurs à ceux que nécessite le raccordement au réseau de France Télécom.

Cela est particulièrement vrai pour les OBL très localisés, dont la viabilité du service est conditionnée par la possibilité de joindre les abonnés raccordés par France Télécom.

Par ailleurs, à capillarité de réseau constante, l'opérateur tiers est limité dans les moyens dont il dispose pour augmenter sa part de trafic. Il dispose principalement de deux types de stratégies :

- La première stratégie consisterait à contracter avec des opérateurs générateurs de trafic et n'ayant pas de réseau aussi capillaire que le sien. Il s'agit en d'autres termes de renforcer sa présence sur le marché de l'acheminement pour compte de tiers.

Cette faculté, quoique déjà assez largement mise en œuvre par quelques opérateurs, ne pourra constituer un moyen de pression suffisant pour contrer les stratégies d'éviction de l'opérateur historique. Les opérateurs ne chercheront en effet à contracter avec un opérateur tiers que s'ils génèrent des volumes de trafic particulièrement importants pour que les économies éventuellement réalisées compensent le prix – non négligeable – d'une nouvelle interconnexion avec un opérateur tiers, et ce pour deux raisons principales.

En premier lieu, parce que seule une petite part de trafic sera, sur la période considérée dans cette analyse, éligible à la concurrence, puisque France Télécom reste l'opérateur qui possède le plus grand parc de clients sur les marchés de détail.

En deuxième lieu, parce que c'est France Télécom qui fournit la prestation de départ d'appel intra CA pour le trafic issu des abonnés (y compris ceux des autres opérateurs) qu'elle raccorde, soit l'essentiel des abonnés français. France Télécom restera donc un maillon important dans la chaîne du trafic. De plus, en général, les opérateurs sont toujours interconnectés avec elle, pour des raisons évidentes tenant à sa position privilégiée d'opérateur historique.

Par ailleurs, sur certains trafics particulièrement générateurs de chiffre d'affaires, comme le trafic à destination des services spéciaux, les conditions économiques ne laissent que très peu de place à un intermédiaire entre l'opérateur de boucle locale – le plus souvent France Télécom – et l'opérateur attributaire du numéro désignant le service, qui se trouve de surcroît être également France Télécom dans la plupart des cas.

Enfin, l'Autorité estime que la dynamique concurrentielle de ce marché doit prendre en compte le probable ralentissement, depuis l'avènement tout récent du haut débit,

de la croissance du volume d'accès internet bas débit. Or, la progression constante du volume de trafic internet bas débit sur les dernières années a été un facteur primordial de développement pour un nombre substantiel d'opérateurs.

- La deuxième stratégie d'un opérateur alternatif présent sur le CA-CT consisterait à prendre des parts de marché à France Télécom sur le marché de détail des communications, notamment via les mécanismes de sélection et de présélection du transporteur, ou via le dégroupage.

Dans son analyse sur les marchés de détail des communications, figurant au présent document, l'Autorité conclut que, bien qu'en constante progression depuis son ouverture en 1998 puis son extension à la zone locale de tri en 2000, le service de présélection ne sera pas de nature à y remettre en cause la puissance de France Télécom. Elle estime que la progression du dégroupage sur la même période ne parviendra pas non plus à bousculer l'état des forces en présence sur ces marchés.

En corollaire, cela signifie que le degré de concurrence sur le marché du CA-CT, qui proviendrait d'une concurrence accrue sur les marchés de détail des communications, ne constituera pas non plus un moyen de pression suffisant pour dissuader l'opérateur historique de rechercher des stratégies d'éviction.

## **C - 7 EVOLUTION PROSPECTIVE DU MARCHÉ**

L'Autorité estime que malgré un début de concurrence réel, le marché de l'acheminement de trafic entre commutateurs d'abonnés et commutateurs de hiérarchie supérieure n'est pas encore effectivement concurrentiel. L'opérateur puissant sera encore en mesure durant les prochaines années de s'y comporter indépendamment de ses clients et de ses concurrents, grâce notamment à sa puissance sur les divers marchés situés en amont (détail et gros), et aux avantages structurels que lui confère son statut d'opérateur historique.

L'Autorité se réserve toutefois la possibilité d'anticiper une nouvelle analyse de marché au regard de l'évolution de sa situation concurrentielle.

## **C - 8 CONCLUSION**

A la lumière de cette analyse, l'Autorité estime que les pertes de parts de marché connues par France Télécom ne permettent pas de considérer que ce marché est devenu effectivement concurrentiel.

L'ensemble des critères analysés ci-dessus mettant en évidence les avantages structurels de France Télécom sur ce marché, l'Autorité propose de déclarer cet opérateur puissant sur le marché de l'acheminement de trafic CA-CT.



## **D LE MARCHÉ METROPOLITAIN DE L'ACHEMINEMENT DE TRAFIC ENTRE DEUX COMMUTATEURS DE NIVEAU SUPERIEUR**

### **D - 1 PART DE MARCHÉ**

La part de marché des opérateurs alternatifs est, à l'instar du marché précédent, limitée au trafic échappant à France Télécom au niveau du marché de détail.

Sur ce trafic, France Télécom vend beaucoup moins de prestations d'acheminement CT-CT pour compte de tiers aujourd'hui qu'au début de l'ouverture des marchés de télécommunications à la concurrence où elle était encore la seule à posséder des infrastructures d'envergure nationale.

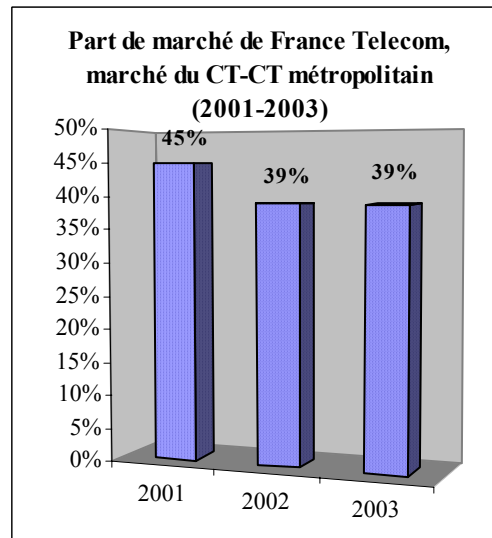
Ceci provient notamment du fait que le nombre de commutateurs à raccorder est beaucoup plus restreint que dans le cas des CA et qu'un nombre important d'opérateurs est aujourd'hui raccordé dans la plupart des zones de transit de France Télécom.

Cependant, pour les raisons qui ont été évoquées dans l'analyse du marché précédent, l'Autorité considère que le volume de l'autoconsommation doit être pris en compte dans l'analyse du marché de l'acheminement de trafic CT-CT.

L'évaluation des parts de marchés respectives des différents acteurs sur le CT-CT est un exercice particulièrement complexe dans la mesure où les architectures de réseau des opérateurs alternatifs sont souvent différentes de celle de France Télécom. De ce fait, une communication ne sollicite pas forcément les mêmes prestations sur les marchés de gros selon qu'elle est véhiculée sur le réseau de France Télécom ou sur celui d'un opérateur alternatif. Par exemple, un appel local n'utilisera pas de prestations CT-CT s'il est acheminé sur le réseau de France Télécom alors qu'il pourra utiliser de telles prestations s'il est acheminé sur le réseau des opérateurs concurrents, dans la mesure où leurs commutateurs sont souvent centralisés sur une, deux, voire trois régions. Ainsi, selon les trafics, ces différences d'architectures conduisent à attribuer aux opérateurs concurrents des parts de marchés significativement supérieures à ce qu'elles seraient si ces opérateurs possédaient la même architecture de réseau que France Télécom.

Malgré ces effets, les calculs réalisés par l'Autorité sur la base des données déclarées par les opérateurs montrent que France Télécom détient encore la part la plus importante du marché en volume, estimée aux alentours de 39%.

Ce niveau de part de marché ne permet pas de conclure *a priori* que la concurrence y est devenue effective. D'autres facteurs exposés ci-après doivent être pris en compte.



Les autres critères, présentés ci-dessous, conduisent à penser que l'érosion de ses parts de marché n'est pas consécutive à l'émergence d'un marché devenu *structurellement* concurrentiel, et qu'en l'absence de régulation, France Télécom serait capable de se comporter indépendamment de ses concurrents. .

## **D - 2 ECONOMIES D'ECHELLE ET DE GAMME IMPORTANTES**

Le réseau de transit de France Télécom couvre l'ensemble du territoire. Il comporte environ 60 CT et demeure, avec 39% du trafic CT-CT national, le premier réseau de transit en France. En outre une partie significative des infrastructures utilisées sur ce marché sont également utilisées pour la fourniture d'autres services comme les services de capacité ou de transport de données au niveau national. France Télécom bénéficie donc d'importantes économies d'échelle et de gamme pour l'acheminement de communications CT-CT.

A l'exception de deux gros opérateurs de transport, la plupart des concurrents raccordés au niveau des commutateurs de France Télécom sont de taille beaucoup plus petite et acheminent des volumes beaucoup plus faibles. En outre, même les plus gros opérateurs ne disposent pas d'un réseau de transit aussi important et d'une couverture géographique aussi large que celui de France Télécom. De ce fait, ils peuvent difficilement bénéficier des mêmes économies d'échelles et de gamme que France Télécom.

## **D - 3 FAIBLE PRESENCE DE CONTRE-POUVOIR DES ACHETEURS**

Les activités de détail de France Télécom sont les plus importantes consommatrices de prestations CT-CT en France et l'ensemble de cette consommation est réalisée auprès des activités de gros de France Télécom. Le principal acheteur de ces prestations n'est donc pas susceptible d'exercer un contre-pouvoir sur ses propres prestations de gros de CT-CT.

Par ailleurs, certaines catégories d'acteurs paraissent ne disposer d'aucun contre-pouvoir sur France Télécom dans leurs négociations avec elle :

- En premier lieu, il s'agit des opérateurs de boucle locale alternatifs :

Dans la très grande majorité des cas, ceux-ci ne sont pas interconnectés entre eux. Pour que leurs abonnés respectifs puissent se joindre mutuellement, deux OBL doivent donc acheter des prestations de transit.

France Télécom, du fait de l'ubiquité de son réseau, est interconnectée avec l'ensemble des opérateurs en France. Elle se trouve donc dans une position privilégiée pour être l'opérateur chargé de faire transiter le trafic entre les différents réseaux de boucle locale. D'autant que le recours à l'interconnexion avec un autre opérateur de transit n'est rentable que lorsque l'importance des volumes générés justifie cet investissement, ce qui est rarement le cas d'un opérateur de boucle locale alternatif. Au demeurant, on constate que France Télécom est effectivement le seul opérateur interconnecté avec l'ensemble des opérateurs de boucle locale, et qu'il assure la quasi-totalité des prestations de transit entre eux.

- En deuxième lieu, il s'agit des opérateurs entrants sur le marché de l'accès :

En effet, le raccordement avec le réseau de France Télécom est de première importance. France Télécom raccorde en effet l'essentiel des abonnés français. Tout opérateur, pour proposer un service viable à ses abonnés, doit donc leur garantir la possibilité de joindre ceux qui sont raccordés par l'opérateur historique. Or les coûts fixes que génère une nouvelle interconnexion sont élevés, et tout particulièrement pour des opérateurs entrants qui ne véhiculent pas beaucoup de trafic. Ces derniers ne peuvent donc pas initialement s'interconnecter avec d'autres opérateurs en plus de France Télécom, ce qui donne un avantage structurel à France Télécom. Là encore, les opérateurs ne chercheront des solutions alternatives à celles proposées par France Télécom que lorsque leur trafic aura atteint un niveau de volume justifiant le recours, coûteux, à l'interconnexion avec un opérateur tiers.

Ces divers éléments contribuent grandement à donner à l'opérateur historique la capacité de fixer ses tarifs et les conditions de fourniture des prestations d'acheminement de trafic CT-CT indépendamment de ses clients.

#### **D - 4 INTEGRATION VERTICALE DE L'ENTREPRISE**

Parmi tous les opérateurs présents sur le marché de l'acheminement CT-CT, France Télécom possède la particularité d'exercer une influence significative non seulement sur les marchés de détail des communications et de l'accès, mais aussi sur les marchés du départ d'appel et de la terminaison d'appel intra CA, et sur le marché de l'acheminement de trafic CA-CT.

Or, un opérateur qui achète une prestation d'acheminement de trafic sur le segment CT-CT doit également demander des prestations de collecte ou de terminaison intra CA et des prestations d'acheminement CA-CT, pour être capable de joindre les utilisateurs finals.

En l'absence de régulation, l'Autorité estime que l'opérateur pourrait être en mesure d'exercer sur le marché CT-CT un effet de levier vertical important lié à sa puissance sur ces marchés de gros adjacents.

#### **D - 5 CONCURRENCE POTENTIELLE LIMITEE**

L'Autorité estime que la concurrence potentielle des opérateurs alternatifs à France Télécom est limitée.

Une douzaine d'opérateurs est pourtant déjà interconnectée sur l'ensemble des zones de transit de France Télécom, et certains possèdent des infrastructures de transport suffisamment importantes pour assumer, en lieu et place de France Télécom, un service de transit sur l'ensemble du territoire métropolitain.

Cependant, seul l'opérateur historique est capable d'offrir l'accès à un réseau de transit national en un nombre aussi élevé de points du territoire : outre les 60 PRO ouverts à l'interconnexion sur les 18 zones de transit, un opérateur de boucle locale peut également s'interconnecter au réseau de France Télécom sur l'un de ses 550 commutateurs d'abonnés pour y terminer son trafic.

Par ailleurs, un opérateur ainsi déployé reste limité dans les moyens dont il dispose pour augmenter sa part de trafic.

- A l'image de ce que l'Autorité a présenté sur le marché précédent, la première stratégie d'un opérateur désirant renforcer sa position d'opérateur de transit consisterait à solliciter l'interconnexion avec des opérateurs générateurs de trafic n'ayant pas de réseau aussi capillaire que le sien. Cette solution consiste à se positionner sur le marché du transit pour compte de tiers.

Cela étant, les opérateurs générant beaucoup de trafic sont en général eux-mêmes interconnectés avec France Télécom sur les 18 zones de transit, et ne délèguent donc que très peu le transit métropolitain de leur trafic à d'autres opérateurs tiers.

Par ailleurs, seule une petite part de trafic sera, sur la période considérée dans cette analyse, éligible à la concurrence, France Télécom étant toujours l'opérateur qui possède le plus grand parc de clients sur les marchés de détail.

En outre, France Télécom, exerçant une influence significative sur les marchés combinés du départ d'appel (avec le raccordement de 99% des abonnés) et de l'acheminement de trafic CA-CT, reste et restera, par effet de levier, un maillon important dans la chaîne globale de l'acheminement de trafic. D'autant qu'en général, les opérateurs lui sont toujours interconnectés, pour des raisons évidentes tenant à sa position privilégiée d'opérateur historique.

Rappelons également que, sur certains trafics particulièrement générateurs de chiffre d'affaires, comme le trafic à destination des services spéciaux, les conditions économiques ne laissent que très peu de place à un intermédiaire entre l'opérateur de boucle locale – le plus souvent France Télécom – et l'opérateur attributaire du numéro désignant le service, soit France Télécom elle-même dans un grand nombre de cas également.

Enfin, la dynamique concurrentielle de ce marché doit, tout comme pour le marché du CA-CT, prendre en compte la probable stagnation, depuis l'avènement tout récent du haut débit, du nombre d'accès internet bas débit, lequel a beaucoup contribué, sur ces dernières années, au développement d'un nombre substantiel d'opérateurs.

- La deuxième stratégie d'un opérateur alternatif présent sur le marché du transit consisterait à prendre des parts de marché à France Télécom sur le marché de détail des communications, notamment via les mécanismes de sélection et de présélection du transporteur, ou via le dégroupage.

Dans son analyse sur les marchés de détail des communications, figurant au présent document, l'Autorité conclut que le service de présélection ne sera pas de nature à remettre en cause la puissance de France Télécom sur les marchés correspondants, et que la progression du dégroupage sur la même période ne parviendra pas non plus à bousculer l'état des forces en présence sur ces marchés.

En corollaire, cela signifie que le degré de concurrence sur le marché du transit qui proviendrait d'une concurrence accrue sur les marchés de détail des communications ne constituera pas non plus un moyen de pression suffisant pour dissuader l'opérateur historique d'appliquer des stratégies d'éviction.

## **D - 6 VISION PROSPECTIVE**

L'Autorité estime que malgré un début de concurrence réel sur le marché du transit métropolitain, ce dernier possède les caractéristiques d'un marché non concurrentiel sur lequel l'opérateur puissant sera encore en mesure durant les prochaines années de se comporter indépendamment de ses clients, des consommateurs et finalement de la concurrence, grâce notamment à sa puissance sur les divers marchés situés en amont (détail et gros), et aux divers avantages structurels que lui confère son statut d'opérateur historique (avantage du précurseur, économies d'échelle etc.).

L'Autorité se réserve toutefois la possibilité d'anticiper une nouvelle analyse de marché au regard de l'évolution de la situation sur ce marché, et notamment si la position de puissance de France Télécom sur les marchés de détail sous-jacents des communications était amenée à évoluer.

## **D - 7 CONCLUSION**

A la lumière des critères passés en revue ci-dessus, et qui témoignent de l'avantage structurel dont jouit toujours France Télécom sur le marché de l'acheminement de trafic métropolitain CT-CT, l'Autorité estime que les pertes – réelles – de parts de marché de France Télécom sur ce marché ne sont pas révélatrices d'un marché devenu concurrentiel et qui justifieraient une levée de toute régulation *ex ante*.

L'ensemble des critères analysés ci-dessus mettant en évidence les avantages structurels de France Télécom sur ce marché, l'Autorité propose de déclarer cet opérateur puissant sur le marché de l'acheminement de trafic CT-CT métropolitain.

## **E LES MARCHES DU TRANSIT OUTRE-MER**

### **E - 1 PREAMBULE : REGROUPEMENT DES MARCHES EN 3 GROUPES ET ANALYSES ESSENTIELLEMENT QUALITATIVES DE CHACUN D'ENTRE EUX**

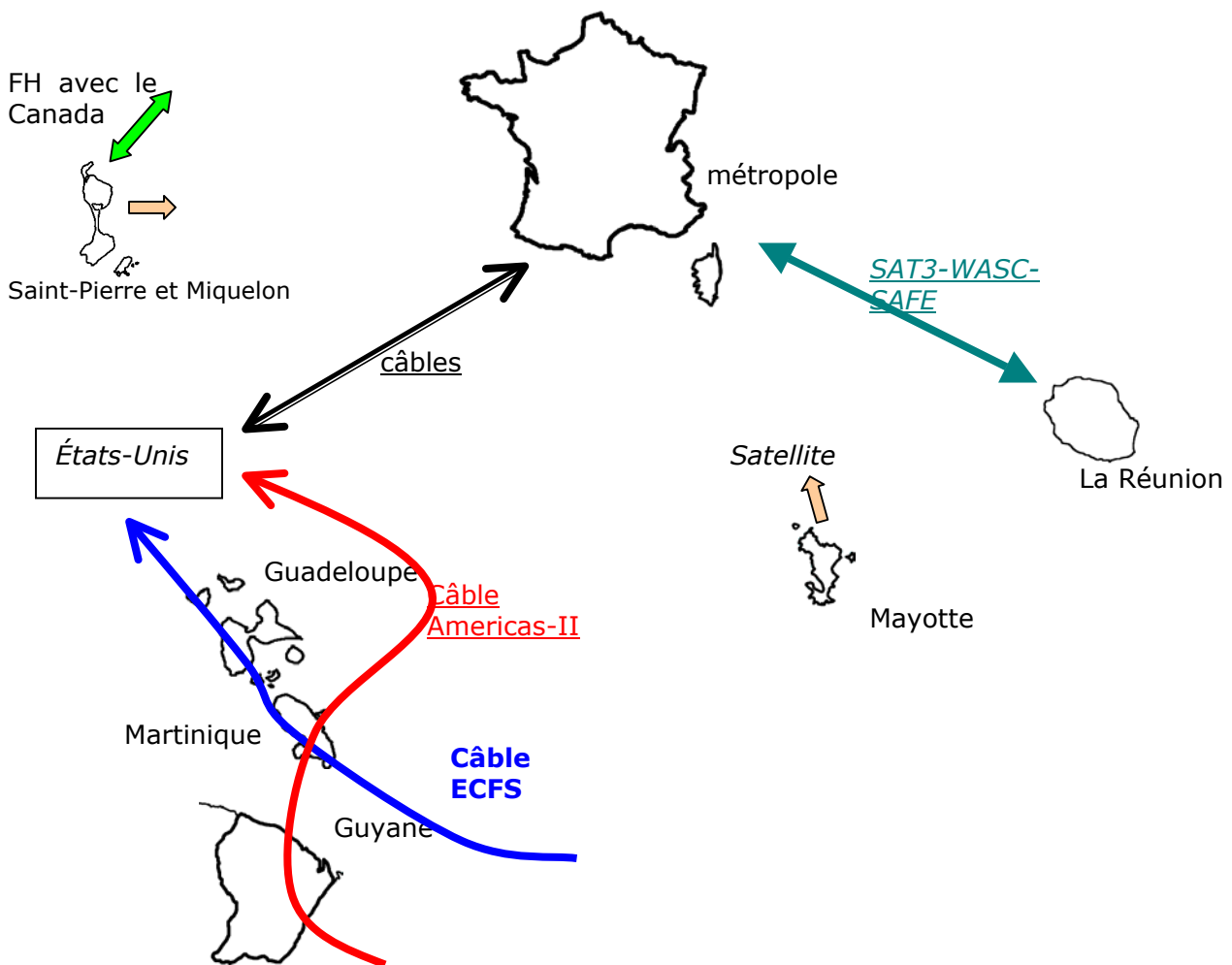
L'Autorité a défini au chapitre précédent, les marchés pertinents suivants du transit outre-mer :

- prestations de transit métropole – Martinique ;
- prestations de transit métropole – Guadeloupe ;
- prestations de transit métropole – Guyane ;
- prestations de transit métropole – Réunion ;
- prestations de transit métropole – Mayotte ;
- prestations de transit métropole – Saint-Pierre-et-Miquelon ;
- prestations de transit Guadeloupe – Martinique ;
- prestations de transit Guadeloupe – Guyane ;
- prestations de transit Guyane – Martinique ;
- prestations de transit Réunion – Mayotte.

L'Autorité estime cependant que l'analyse de ces marchés peut être conduite en les regroupant en trois groupes au sein desquels des points communs structurels créent des conditions concurrentielles suffisamment similaires pour qu'ils puissent être analysés conjointement :

- le premier groupe regrouperait ainsi les marchés métropole – Réunion, métropole – Guyane, métropole – Guadeloupe et métropole – Martinique : en effet, l'Autorité estime que la présence de câbles sous-marins sur ces relations structure fortement l'ensemble de ces marchés, et qu'elle crée des conditions concurrentielles similaires ;
- le deuxième groupe regrouperait les marchés métropole – Mayotte et métropole Saint-Pierre-et-Miquelon : sur ces relations, en effet, les solutions de transit reposent sur des solutions hertziennes, souvent satellitaires, du fait de l'absence de câbles sous-marins passant par ces collectivités d'outre-mer ;
- enfin, le dernier groupe regrouperait les marchés Guadeloupe – Martinique, Guadeloupe – Guyane, Guyane – Martinique et Réunion – Mayotte : ces marchés concernent des relations de transit entre des territoires géographiquement proches, pour lesquelles par conséquent les conditions concurrentielles peuvent s'avérer différentes.

Le schéma suivant présente sommairement la situation géographique des 7 territoires couverts par l'analyse et l'état des lieux des infrastructures en place permettant de joindre ces différents territoires.



L'analyse qui suit est essentiellement basée sur des raisonnements de type qualitatif, et les acteurs du marché sont invités à la commenter et à l'illustrer par des données quantitatives.

## E - 2 ANALYSE DES MARCHES DU GROUPE 1

*Rappel : ce groupe de marchés concerne les relations suivantes : métropole – Réunion, métropole – Guyane, métropole – Guadeloupe et métropole – Martinique.*

L'Autorité estime que France Télécom est un opérateur puissant sur l'ensemble de ces marchés.

Cette analyse repose sur les critères énoncés par la Commission, ci-après vérifiés.

### E - 2.1 La détention par France Télécom d'infrastructures difficiles à dupliquer

Sur l'île de la Réunion, un seul câble, SAT3/WASC/SAFE, atterrit à la Réunion et France Télécom dispose d'une priorité de revente de la capacité de ce câble.

En Guyane, un seul câble, Americas II, est présent. Tous les opérateurs du consortium peuvent proposer des offres de gros aux opérateurs locaux.

En Guadeloupe, un seul câble, ECFS, est présent. Tous les opérateurs du consortium peuvent proposer des offres de gros aux opérateurs locaux.

En Martinique, deux câbles atterrissent à la Martinique, ECFS et Americas II. Tous les opérateurs des deux consortiums peuvent proposer des offres de gros aux opérateurs locaux.

Tableau récapitulatif

| Lieu           | Réseaux existants | Acteurs   |
|----------------|-------------------|---|
| Réunion        | SAT3/WASC/SAFE    | France Télécom exclusivement                              |
| Guyane         | Americas II       | France Télécom et les autres membres du consortium        |
| Guadeloupe     | ECFS              | France Télécom et les autres membres du consortium        |
| Martinique     | ECFS, Americas II | France Télécom et les autres membres des deux consortiums |
| France entière | satellites        |   |

Les câbles sous-marins sont des infrastructures particulièrement coûteuses, et donc difficiles à dupliquer. France Télécom détient des parts de ces infrastructures, et parfois une exclusivité de commercialisation.

De plus, les capacités allouées aux membres des consortiums le sont à des tarifs fortement dégressifs avec la quantité retenue. Ainsi, sur le câble SAT3/WASC/SAFE, il était possible au moment de la constitution du consortium d'acquiescer une capacité faible, ce qui permettait l'entrée dans le consortium de nombreux opérateurs. Mais cette capacité était vendue à un prix très supérieur à celui dont bénéficie France Télécom en tant qu'investisseur principal.

Par ailleurs, les câbles actuellement utilisés n'étant pas saturés, il serait inefficace de dupliquer ces infrastructures en l'absence d'économies d'échelle substantielles auxquelles aucun opérateur alternatif ne peut prétendre étant donnée la situation de France Télécom sur les marchés de détail sous-jacents, et l'utilisation que cette entreprise en fait pour d'autres usages (communications internationales par exemple). D'autant que les coûts fixes de construction de ces infrastructures représentent une part fortement majoritaire des coûts induits par l'utilisation de ces câbles.

France Télécom est certes concurrencée par les opérateurs membres des consortiums auxquels il appartient, mais conserve la maîtrise de la quasi-totalité du trafic de transport entrant ou sortant de chaque DOM, puisqu'elle est puissante sur l'ensemble des marchés de détail sous-jacents et de gros en amont.

Par ailleurs, des offres satellites sont disponibles sur l'ensemble du territoire.

Ces dernières constituent en théorie un substitut aux offres reposant sur les solutions de fibres optiques sous-marines.

Cependant, l'Autorité considère que les offres satellitaires ne peuvent constituer une contrainte concurrentielle suffisamment forte sur un acteur, comme France Télécom, qui est le seul à pouvoir proposer des offres reposant sur des choix techniques plus robustes comme les fibres optiques.

En effet, les solutions satellites sont parfois indisponibles durant de longues périodes sur les régions tropicales concernées ici, notamment à cause des ouragans fréquents sur ces zones.

Par ailleurs, si l'Autorité a effectivement connaissance de l'utilisation de telles offres satellites par des opérateurs alternatifs, elle considère qu'il s'agit d'une conséquence des niveaux de tarifs proposés par France Télécom pour l'utilisation de ses câbles sous-marins (cf. règlements de différends Mobius c/ France Télécom et Outremer Télécom c/ France Télécom, et les décisions correspondantes de l'Autorité n° 04-375 et n° 04-376 en date du 04 mai 2004.

Enfin, outre leur taux de disponibilité réduit, les solutions satellites n'offrent pas une qualité de service équivalente à celles reposant sur les fibres optiques sous-marines. Si une dégradation de qualité de service est envisageable pour certaines catégories de trafic, résidentielles notamment, elle ne l'est en aucun cas pour les trafics professionnels, traditionnellement générateurs de plus de trafic.

Les barrières à l'entrée sur ce marché sont donc très fortes : il est impossible de proposer une offre concurrentielle sans un fort investissement et une participation aux consortiums existants.

## **E - 2.2 Vision prospective**

Sur un plan prospectif, cette situation est peu susceptible d'évoluer à moyen terme. En Guyane et à la Réunion, aucune infrastructure nouvelle ne devrait être construite dans les années à venir. Un projet de câble reliant la Guadeloupe à Porto Rico, mené par le Conseil Régional de Guadeloupe est en revanche à l'étude, ainsi qu'une éventuelle extension vers la Martinique. Ce câble ne sera pas mis en service avant plusieurs années : la position dominante actuelle de France Télécom n'est donc pas amenée à disparaître à moyen terme.



L'Autorité se réserve toutefois la possibilité d'anticiper une nouvelle analyse de marché au regard de l'évolution de la situation sur ces marchés.

### **E - 3 ANALYSE DES MARCHES DU GROUPE 2**

*Rappel : ce groupe de marchés concerne les relations suivantes : métropole – Mayotte et métropole Saint-Pierre-et-Miquelon.*

L'Autorité estime que France Télécom est un opérateur puissant sur l'ensemble de ces marchés.

Cette analyse repose sur les critères énoncés par la Commission, ci-après vérifiés.

#### **E - 3.1 La détention par France Télécom d'infrastructures difficiles à dupliquer**

Les seules infrastructures de sortie de trafic du territoire de Saint-Pierre-et-Miquelon vers le reste du monde sont un lien satellite de France Télécom d'une capacité de 60 canaux voix de 64 kbits/s (environ 3,8 Mbits/s) pour les liaisons vers l'ensemble des destinations mondiales excepté le Canada, un lien FH analogique d'une capacité de 20 canaux voix (environ 1,3 Mbits/s), également propriété de France Télécom, pour les liaisons vers le Canada, et un lien FH numérique d'une capacité de  $8 * 1,6$  Mbits/s, propriété de SPM Télécom, et utilisée aujourd'hui pour l'accès au réseau Internet uniquement.

Pour sortir du trafic de Mayotte (ou pour y entrer), les éléments recueillis par l'Autorité semblent indiquer qu'outre les infrastructures de France Télécom, une seule solution est disponible : le lien satellite d'une capacité de  $2 * 2$  Mb/s commercialisé par Gensat, et reliant Mayotte et la Réunion, utilisé par SRR, territoires sur lesquels cet opérateur dispose d'une licence de téléphonie mobile.

L'essentiel du trafic à destination de Mayotte et Saint-Pierre-et-Miquelon se compose, pour des raisons statistiques, de trafic au départ des abonnés de France Télécom en métropole, pour lequel France Télécom assure elle-même le transit vers ces deux territoires.

Concernant le trafic au départ de Saint-Pierre-et-Miquelon et à destination de la métropole, l'unique acteur local sur Saint-Pierre-et-Miquelon, SPM Télécom, étant une filiale à 70% de France Télécom, cette dernière achemine la quasi-totalité du trafic.

Sur Mayotte, outre France Télécom, il n'existe qu'un seul opérateur, l'opérateur mobile SRR (filiale de SFR), qui dispose de moins de 40 000 clients, et qui dispose de sa propre solution de sortie du territoire de Mayotte, comme nous l'avons déjà mentionné.

Au vu de la taille des marchés (6000 habitants à Saint-Pierre-et-Miquelon, 150 000 à Mayotte), les acteurs qui achètent des prestations de transit entre Mayotte ou Saint-Pierre-et-Miquelon et la métropole ne génèrent donc pas de trafic suffisant pour exercer un réel contre-pouvoir d'acheteurs sur France Télécom, ni pour être en mesure de dupliquer les infrastructures de transit vers ces territoires.

#### **E - 3.2 Vision prospective**

Sur un plan prospectif, cette situation est peu susceptible d'évoluer à moyen terme, compte tenu de l'étroitesse des marchés et de la position dominante actuelle de France Télécom sur ceux-ci.

A Saint-Pierre-et-Miquelon, une solution actuellement à l'étude par l'acteur local, SPM Télécom, consisterait à utiliser des solutions de voix sur IP sur les canaux FH numériques qu'il possède déjà vers le Canada pour sa connectivité Internet. Mais cette solution n'aurait en aucun cas vocation à remplacer la solution satellitaire actuelle, l'opérateur envisageant d'utiliser les deux possibilités en partage de charge. Par ailleurs, la solution, encore à l'étude, n'est pas en mesure de bousculer la validité de l'analyse précédente sur les trois prochaines années.

A Mayotte, au vu des informations dont dispose l'Autorité, aucune solution de nature à modifier l'analyse précédente n'est à l'étude.

L'Autorité se réserve toutefois la possibilité d'anticiper une nouvelle analyse de marché au regard de l'évolution de la situation sur ces marchés.

#### **E - 4 ANALYSE DES MARCHES DU GROUPE 3**

*Rappel : ce groupe de marchés correspond aux marchés : Guadeloupe – Martinique, Guadeloupe – Guyane, Guyane – Martinique et Réunion – Mayotte*

L'Autorité dispose de particulièrement peu d'informations sur ces marchés.

En première analyse, il paraît peu probable, au regard du petit volume de trafic qui est acheminé sur chacun de ces marchés, qu'un opérateur qui sollicite des prestations d'acheminement sur un de ces relations puisse raisonnablement créer ses propres infrastructures, au risque de ne pouvoir rentabiliser ses investissements dans un délai convenable.

Par ailleurs, sur toutes ces relations, un câble sous-marin permet de joindre au moins l'un des territoires concernés. Or, dans les zones géographiques tropicales, les solutions reposant sur des infrastructures en fibre optique offrent une qualité de service bien supérieure. En particulier, le taux de disponibilité des solutions reposant sur des solutions hertziennes ou satellites est fortement dégradé en période de turbulences climatiques (cyclones...).

Par conséquent, France Télécom possédant déjà les moyens de production permettant d'acheminer du trafic sur ces relations, et ayant de surcroît des parts dans les consortia qui possèdent les câbles sous-marins, semble disposer d'un avantage structurel conséquent sur ces marchés.

L'Autorité propose donc, en première analyse, de désigner France Télécom puissante sur l'ensemble de ces marchés, et invite les acteurs à apporter des éléments aussi précis que possibles de nature à conforter son analyse ou le cas échéant à la remettre en cause.

#### **E - 5 QUESTIONNAIRE COMPLEMENTAIRE**

L'Autorité s'apprête à lancer en parallèle un questionnaire spécifique aux marchés de télécommunications sur les DOM, Mayotte et Saint-Pierre-et-Miquelon. Certaines parties de ce questionnaire concerneront l'ensemble des marchés du transit outre-mer de trafic commuté, et auront pour finalité de confirmer, nuancer ou infirmer les analyses présentées ici de ces marchés. Les acteurs sont invités à répondre à ce questionnaire en plus de leur contribution éventuelle à la présente consultation.

## **F LE MARCHÉ DE LA TERMINAISON D'APPEL SUR LE RESEAU DE FRANCE TELECOM**

*Remarque : les marchés de la terminaison d'appel sur les réseaux des opérateurs alternatifs feront l'objet d'un document de consultation séparé. L'Autorité a estimé nécessaire de traiter le marché de la terminaison d'appel sur le réseau de France Télécom avec ceux du départ d'appel et du transit au vu de la nécessité de gérer au mieux la continuité avec la régulation actuelle de l'opérateur historique, qui s'exerce précisément sur l'ensemble de ces marchés.*

L'Autorité considère que France Télécom est un opérateur puissant sur ce marché.

Outre la taille de cette entreprise et son accès privilégié aux marchés de capitaux, provenant pour partie de son statut d'opérateur historique, l'Autorité estime que l'examen de l'ensemble des critères énoncés par la Commission permet d'asseoir cette affirmation.

Les paragraphes suivants répertorient l'ensemble de ces critères, en les déclinant sur le marché considéré.

### **F - 1 PARTS DE MARCHÉ**

La part de marché de France Télécom sur les prestations de terminaison d'appel sur son réseau est de 100%.

Cela provient de l'impossibilité pour un opérateur tiers de fournir cette prestation à sa place.

Une telle part de marché constitue un indicateur important d'une présomption de puissance de marché. Elle n'est toutefois pas suffisante pour l'établir, et l'examen des autres critères doit permettre d'en évaluer la portée.

### **F - 2 CONTRE-POUVOIR DES ACHETEURS ET DES CONSOMMATEURS**

Le contre-pouvoir s'évalue d'une part par la capacité et l'intérêt qu'ont les acheteurs de terminaison d'appel sur le marché de gros à s'opposer à une hausse de la charge de terminaison d'appel et d'autre part par l'influence du comportement des consommateurs.

S'agissant du contre-pouvoir des opérateurs acheteurs, ceux-ci sont contraints de s'appuyer sur la prestation de terminaison d'appel de France Télécom pour que le trafic dont ils ont la responsabilité puisse atteindre les abonnés raccordés par l'opérateur historique (plus de 99% du parc).

Cette exigence est à la fois économique, – aucun service ne peut être viable s'il ne permet pas de joindre les abonnés de France Télécom compte tenu de la part de marché de France Télécom sur le marché de l'accès – et réglementaire, les opérateurs ayant une obligation générale de « connectivité de bout en bout », qui leur impose de s'interconnecter, directement ou indirectement, avec l'ensemble des opérateurs de boucle locale.

Le pouvoir d'achat compensateur des acheteurs de terminaison d'appel apparaît dès lors très limité, ce qui se retrouve dans l'évolution passée des charges de départ d'appel, France Télécom ayant respecté les contraintes de plafonnement imposées par l'ART sans diminuer ses prix au-delà de ces contraintes.

Par ailleurs, France Télécom étant puissante sur l'ensemble des marchés de détail de télécommunications en amont, elle est elle-même la première utilisatrice de prestations de terminaison d'appel, le poids des autres acheteurs s'en trouvant diminué d'autant. En d'autres termes, France Télécom étant assurée de conserver l'acheminement de l'ensemble de son trafic interne, qui représente plus de 70% de l'ensemble du trafic, n'est pas sensible aux pressions éventuelles des acheteurs tiers, par ailleurs limitée, nous l'avons mentionné, par leur impossibilité de faire l'impasse sur cette prestation.

S'agissant de l'influence des consommateurs, il faut souligner que le système de facturation est celui de la facturation de l'appelant. L'appelé n'est donc que marginalement sensible à une hausse des tarifs de terminaison d'appel sur le réseau qui le raccorde, et ne répondra pas à une hausse de cette charge de terminaison en sollicitant le raccordement d'un opérateur tiers, seul substitut possible. Quand bien même les consommateurs décidaient en masse de changer d'opérateur de boucle locale, il faudrait encore que les opérateurs tiers puissent investir massivement dans des infrastructures de boucle locale, qui constituent des infrastructures difficiles à dupliquer ou qu'ils dégroupent totalement un nombre important de lignes, hypothèse qui ne peut être envisagée à l'échelle temporelle de cette analyse.

### **F - 3 ECONOMIES D'ECHELLE ET DE GAMMES**

La puissance de France Télécom sur l'ensemble des marchés de détail de l'accès et des communications en amont lui assure des économies d'échelle importantes. Un nouvel entrant sur le marché du raccordement d'abonnés (condition nécessaire et suffisante pour entrer sur le marché de la terminaison d'appel) ne pourrait en bénéficier que s'il investissait dans des infrastructures de boucle locale à l'échelle nationale, pour bâtir un réseau d'une envergure comparable à celle du réseau de France Télécom ou s'il se lançait dans une vaste opération de dégroupage total à l'échelle nationale.

On a déjà évoqué les difficultés liées à ces deux stratégies, et le peu de chances de les voir se concrétiser à brève échéance.

Par ailleurs, il faut souligner que, outre les investissements considérables que cela représenterait, ceux-ci ne seraient rentabilisés que si l'opérateur parvenait à récupérer un nombre important d'abonnés raccordés aujourd'hui par France Télécom.

En d'autres termes, en plus du réseau de boucle locale déjà construit, France Télécom, opérateur historique, bénéficie de l'avantage du précurseur, et possède naturellement la base clients la plus importante.

### **F - 4 VISION PROSPECTIVE DU MARCHÉ**

De façon prospective, au vu des perspectives de développement sur le marché de détail de l'accès bande étroite, sur lequel France Télécom se trouve dans une situation durablement dominante, les conditions concurrentielles du marché de la terminaison d'appel sur son réseau ne devraient pas évoluer dans les prochaines années.

### **F - 5 CONCLUSION**

France Télécom détient une puissance significative sur le marché de gros de la terminaison d'appel intra CA sur son réseau.

# CHAPITRE 6 - OBLIGATIONS SUR LES MARCHES DE GROS

## A INTRODUCTION

D'une manière générale, l'interconnexion des réseaux permet aux opérateurs d'acheminer leurs trafics sur les réseaux des autres opérateurs. Elle permet ainsi à leurs abonnés de joindre les abonnés physiquement présents sur d'autres réseaux.

Par ailleurs, l'existence de marchés de gros de l'accès et de l'interconnexion permet à des opérateurs qui ne possèdent pas l'ensemble des infrastructures nécessaires à l'acheminement de trafic de bout en bout de s'appuyer sur les réseaux existants pour intervenir sur les marchés de détail.

Par conséquent, ces marchés de gros sont indispensables à l'existence et au bon fonctionnement d'une concurrence durable sur les marchés de télécommunications.

A ce titre, tous les opérateurs, indépendamment de leur éventuelle puissance de marché, sont soumis à des obligations génériques d'interconnexion et d'accès, afin notamment d'assurer une connectivité de bout en bout entre l'ensemble des utilisateurs finals, et de garantir à ces derniers une accessibilité à l'ensemble des services de télécommunications mis sur le marché.

Le présent chapitre concerne les obligations supplémentaires que l'Autorité propose d'imposer à France Télécom sur les marchés de gros sur lesquels elle exerce une influence significative, en vue de permettre l'exercice d'une concurrence effective.

### A - 1 UNE PREEMINENCE DE LA REGULATION VIA LES MARCHES DE GROS

La finalité de la conduite des analyses de marchés est, au-delà de la désignation d'opérateurs puissants, de déterminer les obligations spécifiques qui paraissent, conformément à la directive, « *justifiées, proportionnées et fondées sur la nature du problème constaté* » pour permettre le développement d'une concurrence sur les marchés considérés de gros ou de détail.

Concrètement, il peut s'agir soit de procéder à la levée d'obligations existantes si la situation concurrentielle le justifie, soit de maintenir les obligations qui existent déjà, soit d'imposer de nouvelles obligations.

Dans l'esprit du nouveau cadre européen, l'Autorité privilégie une régulation via les marchés de gros et n'envisage une régulation via les marchés de détail que lorsque l'imposition d'obligations de gros ne suffit pas à atteindre l'objectif poursuivi. Dans cette logique, on examine en premier lieu dans ce chapitre, les propositions d'obligations sur les marchés de gros et dans un deuxième temps dans le chapitre suivant, les obligations complémentaires sur les marchés de détail.

### A - 2 PRINCIPALES OBLIGATIONS SUR LES MARCHES DE GROS

Les principales obligations prévues par les directives sur les marchés de gros sont les suivantes :

- l'accès à des ressources de réseau spécifiques et à leur utilisation ;
- la transparence, notamment par la publication d'une offre de référence ;
- la non-discrimination ;
- le contrôle des prix et la mise en place d'un système de comptabilisation des coûts ;
- la mise en place d'une séparation comptable ;

Le nouveau cadre apporte une flexibilité nouvelle en ce que les obligations imposées peuvent être modulées en fonction du problème concurrentiel observé et de son intensité.

L'Autorité a par ailleurs tenu le plus grand compte du document « Remèdes » publié par le groupe des régulateurs européens (GRE).

De manière générale, s'agissant de marchés de gros, les éléments essentiels qui pourraient justifier l'imposition des obligations prévues par les directives peuvent être déclinés ainsi.

#### - **L'accès à des ressources de réseau spécifiques**

Ainsi que le précise l'article 12 de la directive "accès", *"les ARN peuvent imposer à des opérateurs l'obligation de satisfaire les demandes raisonnables d'accès à des éléments de réseau spécifiques et à des ressources associées et d'en autoriser l'utilisation, notamment lorsqu'elles considèrent qu'un refus d'octroi de l'accès ou des modalités et conditions déraisonnables ayant un effet similaire empêcheraient l'émergence d'un marché de détail concurrentiel durable, ou risqueraient d'être préjudiciable à l'utilisateur final"*.

La justification d'une obligation d'accès au réseau réside notamment dans le fait que l'accès à un réseau existant déployé est essentiel à l'activité des opérateurs concurrents sur un marché aval de détail ou sur un marché de gros connexe et qu'il ne serait économiquement pas raisonnable de reconstruire un réseau à l'identique, par exemple pour obtenir une couverture géographique équivalente ou pouvoir adresser le même ensemble de clients.

#### - **La non-discrimination**

L'imposition d'une obligation de non-discrimination conduit à imposer à l'opérateur dominant de fournir des prestations équivalentes dans des conditions équivalentes aux tiers se trouvant dans des situations équivalentes ; elle vise à éviter notamment qu'un opérateur puissant ne favorise ses propres services ou filiales en leur fournissant des conditions plus favorables que celles fournies à ses concurrents, dans une mesure telle qu'elle désavantage ces derniers dans la concurrence.

Dans le cas d'un opérateur verticalement intégré, la non-discrimination en terme tarifaire s'exprime par une condition d'identité des prix de cession interne et externe des ressources, en fonction de l'usage tiré de ces ressources. La non-discrimination porte aussi sur l'obligation de respecter une même qualité de service pour des prestations fournies pour compte propre ou pour compte de tiers.

Elle se justifie donc particulièrement dans le cas où l'opérateur puissant sur un marché amont serait aussi présent sur le marché aval, en propre ou via l'une de ses filiales, ou encore à travers l'un de ses partenaires.

- **La transparence**

Sur un marché de gros, une obligation de transparence peut être justifiée par la nécessité pour les concurrents de bénéficier d'une visibilité sur les informations techniques et tarifaires relatives aux conditions dont ils peuvent bénéficier ; cette visibilité est indispensable à l'élaboration de leurs plans d'affaires et donc à la mise en place de leurs offres sur le marché dans des conditions satisfaisantes.

La transparence sur les marchés de gros assure par ailleurs une sécurité juridique en ce qu'elle permet de prévenir les comportements discriminatoires.

- **La publication d'une offre de référence**

Si l'opérateur puissant est soumis à l'obligation de transparence et à celle de non-discrimination, le régulateur peut lui imposer la publication d'une offre de référence ; son existence s'accompagne, aux termes des directives, d'un pouvoir du régulateur d'imposer des modifications à cette offre. L'existence d'une offre régulée permet de pallier l'absence ou l'insuffisance de capacité des opérateurs concurrents à négocier de telles prestations avec l'opérateur puissant ; elle leur confère une visibilité et une sécurité juridique renforcées. Enfin, elle leur permet d'acheter à l'opérateur les prestations qui leur sont strictement nécessaires, dès lors que l'offre de référence est suffisamment détaillée.

- **Le contrôle des prix**

*L'un des premiers objectifs de la régulation est de permettre l'interconnexion des réseaux afin que la collectivité dans son ensemble puisse en bénéficier. Dès lors, la question des tarifs de l'accès au réseau apparaît centrale : un contrôle des prix permet ainsi d'éviter que l'opérateur utilise abusivement le pouvoir qu'il a de fixer les tarifs d'accès indépendamment de toute pression concurrentielle, au désavantage de ses concurrents, mais aussi et surtout des consommateurs.*

- **La séparation comptable**

*La séparation comptable se traduit par la mise en œuvre d'un système de calcul des coûts de revient des activités et des services spécifié par le régulateur et dont les restitutions sont auditées ; elle assure que les comptes produits sont conformes à un référentiel précis. En ce sens, elle va au-delà d'une simple présentation de comptes séparés : elle conduit le régulateur à certifier un système d'allocation de coûts et de recettes entre activités et services, ce qui contribue ensuite à l'exercice d'un certain nombre de contrôles :*

- la vérification du respect de l'orientation vers les coûts ;
- pour un opérateur puissant verticalement intégré, la mise en évidence des prix de cession interne, ce qui concourt ainsi au respect de la non-discrimination ;
- la détection de certaines pratiques tarifaires telles que la prédation, les prix excessifs ou les subventions croisées abusives.

## **A - 3 REGULATION ACTUELLE**

Pour l'ensemble des marchés de gros pertinents recensés précédemment, France Télécom est soumise à des obligations générales : fourniture de l'interconnexion aux différents niveaux de son réseau, non-discrimination, orientation vers les coûts, séparation comptable, transparence.

Pour certains marchés, France Télécom est soumise à des règles particulières en matière de comptabilisation des coûts (CMILT, règles de pertinence) et à la publication d'offres technique et tarifaire dans un catalogue d'interconnexion approuvé annuellement par l'Autorité qui doivent répondre aux besoins d'interconnexion des différentes catégories d'opérateurs et permettre à ces derniers d'intervenir sur les différents marchés de détail et de gros dans des conditions de concurrence loyale par rapport à France Télécom.

Certaines offres de gros font également l'objet d'obligations particulières plus précises résultant de prescriptions techniques et tarifaires propres (décisions L. 36-6 sur la sélection du transporteur et la présélection par exemple).

L'annexe B du présent document synthétise les éléments marquants de la régulation actuelle des marchés de gros de l'acheminement de trafic.

## **B OBLIGATION DE NON-DISCRIMINATION**

L'article L. 38 du code des postes et télécommunications tel qu'issu de la loi<sup>46</sup> sur les communications électroniques prévoit que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer (...) [de] fournir des prestations d'interconnexion ou d'accès dans des conditions non discriminatoires* ».

Les obligations de non-discrimination font notamment en sorte que l'opérateur applique des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et qu'il fournisse aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'il assure pour ses propres services, ou pour ceux de ses filiales ou partenaires

France Télécom, entreprise intégrée verticalement, intervient sur l'ensemble des marchés de gros d'acheminement de trafic, et sur l'ensemble des marchés de détail des sous-jacents, sur lesquels, de surcroît, elle occupe une position dominante.

Il est par conséquent nécessaire de garantir aux opérateurs alternatifs que France Télécom n'avantagera pas ses propres services de détail par les moyens qu'elle leur fournit.

Il est de même nécessaire que France Télécom n'avantage pas certains opérateurs, et en particulier ses filiales ou ses partenaires, en leur proposant des offres de gros privilégiées, afin d'exclure ses concurrents les plus directs des marchés de détail et de gros sous-jacents.

L'Autorité propose donc d'imposer cette obligation à France Télécom sur l'ensemble des marchés de gros où elle est déclarée puissante.

Cette obligation peut notamment s'appliquer aux conditions techniques et tarifaires offertes par voie contractuelle, aux contenus et à la qualité des informations fournies

---

<sup>46</sup> Cette loi a été votée en commission mixte paritaire le 1<sup>er</sup> juin 2004, puis voté par l'Assemblée Nationale et le Sénat. Elle n'a pas encore été promulguée à ce jour.



dans les processus mis en œuvre pour l'accès et l'interconnexion, aux délais de fourniture des offres de gros, ou encore à la qualité effective des prestations.

D'une manière plus générale, l'obligation de non-discrimination concerne toutes les prestations fournies par l'opérateur aux opérateurs tiers, y compris les prestations dites connexes.

## **C OBLIGATION DE FAIRE DROIT AUX DEMANDES RAISONNABLES D'ACCES**

L'article L. 38 du code des postes et communications électroniques précité prévoit que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer, (...) [de] faire droit aux demandes raisonnables d'accès à des éléments de réseau ou à des moyens qui y sont associés* ».

Afin de permettre aux opérateurs d'intervenir dans des conditions équivalentes sur les marchés de détail, il peut être nécessaire d'imposer des obligations d'accès à des opérateurs puissants sur des marchés de gros de l'acheminement de trafic.

Les paragraphes suivants justifient, sur chacun des marchés analysés ici et sur lesquels la puissance de France Télécom a été mise en évidence, la proposition de l'Autorité de soumettre l'opérateur historique à cette obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès à son réseau.

Le caractère raisonnable des demandes devra être apprécié au regard de la capacité technique de l'opérateur historique à satisfaire à ces demandes, et au regard de l'efficacité économique de la solution demandée par l'opérateur demandant l'interconnexion.

### **C - 1 FOURNITURE DE PRESTATIONS DE DEPART D'APPEL INTRA CA**

France Télécom est un opérateur durablement puissant sur le marché de détail de l'accès, et est de fait dans une situation proche du monopole sur le marché du départ d'appel, comme en témoigne sa part de marché supérieure à 98%.

Les prestations de départ d'appel que l'opérateur historique fournit sont par conséquent indispensables pour permettre aux opérateurs alternatifs d'intervenir sur l'ensemble des marchés de détail et de gros, sans avoir à dupliquer la coûteuse infrastructure de boucle locale.

En l'absence de l'obligation de fournir du départ d'appel aux opérateurs alternatifs, France Télécom pourrait contraindre dans une large mesure leur intervention sur l'ensemble de ces marchés.

En conséquence, il est nécessaire d'imposer à cet opérateur une obligation de fournir ces prestations de départ d'appel.

France Télécom propose aujourd'hui des prestations de collecte à chacun de ses commutateurs d'abonnés, appelées prestations de collecte intra CA.

Au vu des éléments précédents, il paraît nécessaire d'obliger France Télécom à continuer à fournir ces mêmes prestations.

Le nombre et la localisation des points d'accès à cette offre doivent permettre de répondre aux demandes raisonnables des acteurs souhaitant s'interconnecter avec le réseau de l'opérateur. France Télécom proposera, comme elle le fait actuellement, l'interconnexion à chacun de ses commutateurs d'abonnés.

## **C - 2 FOURNITURE DE PRESTATIONS DE TERMINAISON D'APPEL INTRA CA SUR LE RESEAU DE FRANCE TELECOM**

Comme l'a mis en évidence l'analyse de ce marché, un opérateur concurrent ne pourrait proposer des offres commercialement viables s'il n'était pas en mesure d'assurer une connectivité avec l'ensemble des services et abonnés raccordés par France Télécom.

Or il ne serait pas raisonnable d'imposer à l'ensemble des opérateurs de dupliquer la coûteuse infrastructure de boucle locale pour raccorder par eux-mêmes les services et abonnés de France Télécom.

France Télécom fournit déjà, aujourd'hui, des prestations de terminaison d'appel intra CA.

Au vu des éléments précédents, l'Autorité propose de maintenir l'obligation faite à France Télécom de fournir des prestations de terminaison d'appel intra CA en chacun de ses commutateurs d'abonnés.

## **C - 3 FOURNITURE DE PRESTATIONS D'ACHEMINEMENT CA-CT**

En dehors de certaines communications locales, qui ne commutent qu'au niveau du commutateur d'abonnés, toutes les communications sont véhiculées sur les segments de réseau CA-CT tels que définis dans le chapitre consacré aux délimitations de marché.

L'utilisation de prestations d'acheminement de trafic sur ces segments est donc incontournable pour les opérateurs désirant faire des offres sur les marchés de détail et de gros des communications fixes bande étroite.

La duplication systématique par les opérateurs d'infrastructures régionales leur permettant d'acheminer le trafic de leurs abonnés n'est pas économiquement viable, au regard de l'importance des investissements correspondants.

Par ailleurs, il serait déraisonnable d'imposer aux opérateurs très localisés, comme cela peut être le cas de petits opérateurs de boucle locale, de déployer des infrastructures de transport à l'échelle nationale.

Dès lors, les opérateurs doivent pouvoir solliciter l'accès aux réseaux existants en vue de collecter le trafic au départ de leurs abonnés, ou de terminer le trafic de leurs abonnés sur les boucles locales tierces.

Le chapitre consacré aux puissances de marché a montré que bien qu'une certaine concurrence existe sur le marché du CA-CT, France Télécom reste en situation de puissance.

Par conséquent, un opérateur localisé dans des zones où aucune offre alternative n'est disponible devra, sous peine de ne pas pouvoir accéder à l'ensemble des réseaux français, s'interconnecter au réseau de France Télécom.

Par ailleurs, France Télécom est le seul opérateur interconnecté avec l'ensemble des opérateurs français. Dès lors, seul l'accès à son réseau pourra permettre à un opérateur, quel qu'il soit, d'être interconnecté avec l'ensemble des réseaux nationaux et internationaux.

L'accès au réseau de France Télécom est donc également indispensable pour permettre aux opérateurs de s'échanger du trafic et tout particulièrement d'OBL tiers à OBL tiers.

Il est donc nécessaire d'imposer une obligation de répondre aux demandes raisonnables d'accès à France Télécom, présentées en vue de solliciter des prestations d'acheminement de trafic CA-CT.

France Télécom propose aujourd'hui des prestations simple transit en collecte et en terminaison.

Celles-ci consistent en des prestations d'acheminement entre un abonné et le commutateur de transit de la ZT de cet abonné, en collecte ou en terminaison.

Elles correspondent ainsi à une prestation de départ d'appel intra CA (respectivement d'acheminement de trafic CA-CT) à laquelle s'ajoute une prestation d'acheminement de trafic CA-CT (respectivement une prestation de terminaison d'appel intra CA).

Au vu des éléments précédents, l'Autorité propose de maintenir l'obligation faite à France Télécom de fournir ces mêmes prestations.

L'Autorité propose aussi d'obliger France Télécom à fournir les prestations d'acheminement entre un de ses commutateurs et un commutateur d'abonnés d'un opérateur de boucle locale tiers, afin de permettre aux opérateurs de transiter par l'opérateur historique pour joindre les abonnés des autres opérateurs de boucle locale.

Le nombre et la localisation des points d'accès à cette offre doivent permettre de répondre aux demandes raisonnables des acteurs souhaitant s'interconnecter avec l'opérateur. France Télécom proposera au minimum les points d'interconnexion actuels.

#### **C - 4 PRESTATIONS D'ACHEMINEMENT DE TRANSIT CT-CT METROPOLITAIN**

Les communications longue distance, nationales et internationales, sont véhiculées sur des segments de réseaux CT-CT tels que définis dans le chapitre consacré aux délimitations de marché.

L'utilisation de prestations d'acheminement de trafic sur ces segments est donc incontournable pour les opérateurs désirant faire des offres sur les marchés de détail et de gros des communications fixes bande étroite.

Or, il serait particulièrement déraisonnable d'imposer aux opérateurs très localisés, comme cela peut être le cas de petits opérateurs de boucle locale, de déployer des infrastructures de transport à l'échelle nationale.

Dès lors, les opérateurs doivent pouvoir solliciter l'accès aux réseaux existants en vue de collecter le trafic au départ de leurs abonnés, ou de terminer le trafic de leurs abonnés sur les boucles locales tierces.

Le chapitre consacré aux puissances de marché a montré que bien qu'une certaine concurrence existe sur le marché du CT-CT, France Télécom reste en situation de puissance.

Par conséquent, un potentiel nouvel entrant ou un opérateur localisé dans des zones où aucune offre alternative n'est disponible devra, sous peine de ne pas pouvoir accéder à l'ensemble des réseaux français, s'interconnecter au réseau de France Télécom.

Par ailleurs, France Télécom est le seul opérateur interconnecté avec l'ensemble des opérateurs français. Dès lors, seul l'accès à son réseau pourra permettre à un opérateur, quel qu'il soit, d'être interconnecté avec l'ensemble des réseaux nationaux et internationaux.

L'accès au réseau de France Télécom est donc également indispensable pour permettre aux opérateurs de s'échanger du trafic.

Il apparaît dès lors nécessaire d'imposer une obligation de répondre aux demandes raisonnables d'accès à France Télécom, présentées en vue de solliciter des prestations d'acheminement de trafic CT-CT.

France Télécom propose aujourd'hui des prestations de double transit sur son réseau, principalement en terminaison d'appel, ainsi que des prestations de transit vers les réseaux des opérateurs tiers.

Les prestations de double transit consistent en des prestations d'acheminement entre un commutateur de transit situé en un point quelconque de la métropole et un abonné, même distant.

Selon la délimitation des marchés retenue pour cette analyse, il s'agit de prestations agrégeant des prestations d'acheminement CT-CT métropolitaines, des prestations d'acheminement CA-CT et des prestations de terminaison d'appel intra CA.

Au vu des éléments précédents, l'Autorité propose de maintenir l'obligation faite à France Télécom de fournir ces mêmes prestations, présentées en vue de terminer du trafic sur son propre réseau ou sur ceux d'opérateurs de boucle locale alternatifs.

Le nombre et la localisation des points d'accès à cette offre doivent permettre de répondre aux demandes raisonnables des acteurs souhaitant s'interconnecter avec l'opérateur. France Télécom proposera au minimum les points d'interconnexion actuels.

## **C - 5 FOURNITURE DE PRESTATIONS DE TRANSIT CT-CT OUTRE-MER**

L'analyse de la puissance de marché sur l'ensemble des marchés de transit outre-mer a permis de montrer que France Télécom contrôle les infrastructures sous-marines permettant de faire la jonction entre les différents territoires géographiques français.

Il serait déraisonnable de contraindre les opérateurs désirant terminer leur trafic sur un territoire français distant de celui sur lequel ils sont physiquement présents à dupliquer systématiquement les infrastructures de transit outre-mer.

L'analyse de ce marché a par ailleurs mis en évidence que les alternatives disponibles, reposant sur des solutions satellitaires, ne constituent pas de réelles solutions de substitution.

Il apparaît donc nécessaire d'obliger France Télécom à répondre aux demandes raisonnables d'accès sur ces marchés, présentées en vue de terminer du trafic sur des territoires français géographiquement distants.

Le nombre et la localisation des points d'accès à cette offre doivent permettre de répondre aux demandes raisonnables des acteurs souhaitant s'interconnecter avec l'opérateur. France Télécom proposera au minimum les points d'interconnexion actuels.

## **C - 6 PRESTATIONS CONNEXES SUR L'ENSEMBLE DES MARCHES : ACCES AUX SITES DE L'OPERATEUR HISTORIQUE**

L'utilisation effective des prestations d'acheminement qui seront proposées par France Télécom en vertu des obligations d'accès précédemment évoquées suppose le raccordement physique de l'opérateur tiers au réseau de l'opérateur historique.

L'Autorité estime que les obligations de satisfaire aux demandes raisonnables d'accès et d'interconnexion doivent dès lors s'accompagner d'obligations connexes concernant l'accès aux sites d'interconnexion.

La Commission précise à ce propos qu'en l'absence de concurrence effective sur un marché recensé, « *il peut être nécessaire d'imposer plusieurs obligations pour parvenir à une solution globale du problème. (...) Si on estime que des mesures correctrices particulières s'imposent pour un segment technique donné, il n'est ni nécessaire ni opportun, pour y imposer des obligations, de recenser chaque segment technique comme étant un marché pertinent. On peut citer, par exemple, le cas où une obligation de fournir un accès dégroupé à la boucle locale est complétée par des obligations connexes concernant l'accès aux installations de colocalisation* ».

France Télécom propose actuellement les solutions de raccordement suivantes :

- *une offre de colocalisation* qui permet à un opérateur de pouvoir accéder au site de l'opérateur en installant ses équipements de transmission directement dans les locaux de l'opérateur ;
- *une offre de liaisons de raccordement* qui permet à un opérateur de pouvoir livrer son trafic de terminaison au niveau de son point de présence, l'acheminement du trafic entre ce point et le point d'interconnexion se faisant sur un lien pris en charge par un opérateur tiers ;
- *une offre dite in span*, qui est une solution intermédiaire où l'interconnexion physique des réseaux se fait non pas dans les locaux de France Télécom mais dans un lieu proche de ce dernier.

La colocalisation est la solution la plus directe, mais elle représente des frais d'investissement importants pour l'opérateur : un tel investissement ne se justifie donc qu'au-delà d'un certain seuil de trafic.

L'opérateur peut pallier aux limites de la colocalisation en sollicitant les deux autres offres disponibles :

- La liaison de raccordement, qui, permet de ne pas investir soi-même dans le lien entre le point de présence et le point d'interconnexion. Elle représente des coûts variables et récurrents et se prête à des volumes de trafic plus faibles. Une liaison de raccordement peut être fournie par France Télécom, ou par un autre opérateur, colocalisé dans le site de l'opérateur, qui met à la disposition de tiers de la capacité sur sa liaison.
- L'offre *in span*, qui permet de raccorder les équipements de transmission de France Télécom sans avoir à aller jusqu'au commutateur.

Tous ces moyens d'accès sont importants car ils permettent à un opérateur de disposer de plusieurs options dans sa logique de déploiement et de pouvoir se déployer au niveau d'un site d'interconnexion même avec des volumes relativement faibles.

L'Autorité souhaite que l'obligation actuelle faite à France Télécom de fournir les trois prestations soit maintenue, chacune d'elle pouvant, selon la topologie des réseaux des opérateurs tiers et la localisation du site, être la plus adaptée.

## **D PRESTATIONS D'ACCES SPECIFIQUES**

En plus des prestations générales d'accès présentés ci-dessus pour lesquelles France Télécom devra satisfaire les demandes raisonnables, l'Autorité entend préciser quatre prestations d'accès spécifiques qu'elle propose d'imposer à France Télécom au vu de la situation des marchés de détail sous-jacents aux marchés de gros sur lesquels France Télécom exerce une position dominante.

### **D - 1 SELECTION ET PRESELECTION DU TRANSPORTEUR**

#### **D - 1.1 Contexte**

France Télécom est tenue, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1998, de permettre aux abonnés de choisir, via la composition d'un préfixe court, le transporteur de leurs communications appel par appel (« sélection du transporteur appel par appel »), et, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2000, de leur permettre de faire de même sans même changer leur façon de numéroter (« présélection du transporteur »).

Dans un premier temps, seules les communications nationales à destinations des numéros géographiques fixes étaient éligibles à la sélection et à la présélection du transporteur.

L'extension de ces mécanismes aux appels fixes vers mobiles puis aux appels locaux a respectivement été mise en œuvre en novembre 2000 et en janvier 2002.

Les conditions de fourniture et les modalités des prestations d'accès fournies à cet effet par France Télécom sont précisées dans les décisions n° 9-490 et 99-1077 de l'Autorité.

#### **D - 1.2 Obligation de fournir les prestations nécessaires à la sélection du transporteur**

L'article 18 de la loi sur les communications électroniques, insérant un article L. 38 au code des postes et communications électroniques, et qui transpose l'article 19 de la directive Service universel, précise que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur le marché du raccordement aux réseaux téléphoniques fixes ouverts au public sont tenus de fournir à tout opérateur les prestations d'interconnexion et d'accès nécessaires pour que leurs abonnés puissent, à un tarif raisonnable, présélectionner le service téléphonique au public de cet opérateur et écarter, appel par appel, tout choix de présélection en composant un préfixe court ; les tarifs de ces prestations reflètent les coûts correspondants* ».

Ainsi que le révèle l'analyse menée par l'Autorité, France Télécom est puissante sur l'ensemble des marchés de l'accès, auxquels renvoie l'expression « marché du raccordement » de l'article de loi cité ci-dessus.

Les mécanismes de la sélection du transporteur appel par appel et de la présélection apparaissent effectivement comme nécessaires et complémentaires en l'absence de

concurrence effective sur les marchés de l'accès. Ces mécanismes forment actuellement la base du développement de la concurrence observé sur le marché des communications en bande étroite.

Ils permettent en effet à l'utilisateur final de disposer en toute transparence, sans changer sa façon de numéroté, d'un choix alternatif à France Télécom pour l'acheminement de l'ensemble de ses communications, tout en ayant la possibilité de choisir ponctuellement, et par exemple pour un certain type d'appels seulement, un autre opérateur pour bénéficier de conditions plus avantageuses.

L'Autorité entend donc maintenir cette obligation sur France Télécom, puissante sur le marché du raccordement aux réseaux téléphoniques fixes ouverts au public, sur l'ensemble du territoire national (hors Saint-Pierre-et-Miquelon).

### **D - 1.3 Points de livraison du trafic de sélection du transporteur**

France Télécom étant puissante sur le marché du départ d'appel intra CA mais également sur l'acheminement de trafic entre les commutateurs d'abonnés et les commutateurs de hiérarchie supérieure, il paraît nécessaire de continuer à lui imposer de fournir cette prestation sur l'ensemble de ses commutateurs d'abonnés et commutateurs de transit ouverts à l'interconnexion, dans la continuité des offres inscrites au catalogue d'interconnexion 2004.

### **D - 1.4 Périmètre des communications éligibles**

Les mécanismes de sélection et présélection du transporteur sont aujourd'hui restreints aux communications interpersonnelles locales, nationales et internationales vers des numéros géographiques en position déterminée, et à destination des abonnés des réseaux mobiles.

A l'inverse, lorsqu'un abonné sélectionne un opérateur de transport alternatif, les communications d'accès au réseau Internet, les communications interpersonnelles vers les numéros non-géographiques en position déterminée (numéro de type 087B PQMCDN) et les communications vers les services spéciaux vocaux et de données continuent à être acheminées par France Télécom.

L'Autorité avait été amenée à examiner, en consultation avec l'ensemble des opérateurs, l'opportunité d'étendre la portée de la sélection du transporteur à ces appels.

Une extension des mécanismes de sélection du transporteur aux communications interpersonnelles vers les numéros non-géographiques en position déterminée (numéro de type 087B PQMCDN) paraît nécessaire compte tenu de l'essor attendu de ses numéros et ne devrait pas poser de problèmes techniques particuliers. Les acteurs sont toutefois invités à donner leur avis sur la question.

La situation des communications vers les services spéciaux est plus complexe. La complexité des accords d'interconnexion d'une part et la spécificité du modèle concurrentiel du marché des communications vers ces services d'autre part ont conduit les opérateurs à ne pas demander l'extension du champ d'application de ces mécanismes à ce type d'appels.

En effet, en plus de devoir être conclus avec l'ensemble des opérateurs raccordant les fournisseurs de services spéciaux, les accords d'interconnexion permettant un acheminement adéquat de ce trafic doivent prévoir les modalités d'intermédiation financière.

Par ailleurs, le modèle concurrentiel du marché de détail des communications vers les services spéciaux est différent, dans la mesure où le tarif des communications est choisi par le fournisseur de services, si bien qu'aucune concurrence par les prix ne s'exerce au bénéfice du consommateur final.

Une des manières d'instaurer une concurrence par les prix serait précisément d'étendre le champ de la sélection du transporteur à l'ensemble des communications vers les numéros non géographiques.

Cette solution est déjà en vigueur dans certains pays européens, comme au Royaume Uni, où le fournisseur de services annonce un tarif « public » pour les appels à destination de ses plate-formes, sur lesquels l'opérateur qui facture la communication peut accorder des « réductions ».

Une telle évolution du périmètre des appels éligibles à la sélection du transporteur permettrait par ailleurs de contribuer à la mise en place d'une facturation unique pour les abonnés, point abordé dans la partie sur la vente en gros du service de raccordement.

L'Autorité aimerait recueillir l'avis des acteurs sur l'opportunité d'une telle mesure.

## **D - 1.5 Modalités de commande**

### *D - 1.5.1 Guichet unique*

La décision n° 99-490 du 9 juin 1999 de l'Autorité mentionne la nécessité de dissocier les services de France Télécom responsables des activations des demandes de sélection et présélection du transporteur « *des services commerciaux de France Télécom en relation avec les clients finals, afin de garantir la confidentialité nécessaire au traitement des demandes de présélection* ».

La décision prévoyait ainsi la mise en place d'un guichet unique, nommé Entité de Gestion de la Présélection (EGP) au sein de France Télécom, pour garantir la confidentialité des informations transmises dans le cadre de la sélection du transporteur.

L'Autorité estime que cette exigence doit être maintenue.

### *D - 1.5.2 Mandat*

Les lignes directrices annexées à la décision précitée préconisent également la nécessité pour le client de donner un mandat écrit et signé à l'opérateur qu'il souhaite présélectionner, et autorisant l'opérateur à effectuer, en son nom, les démarches nécessaires auprès de France Télécom pour mettre en œuvre son choix de présélection.

En cas de contestation, l'opérateur présélectionné doit être en mesure de fournir le mandat à France Télécom jusqu'à un an après la résiliation du contrat le liant au client.

Cette procédure vise d'une part à permettre au client final de n'avoir qu'un seul point de contact lorsqu'il décide de choisir un opérateur de transport alternatif, tout en le préservant d'attitudes abusives de certains opérateurs, de type « *slamming*<sup>47</sup> ».

---

<sup>47</sup> Que l'on peut traduire par « présélection sans consentement du client »



L'Autorité estime que la procédure à retenir à l'avenir doit être au moins aussi souple que la procédure actuelle et que les mécanismes de protection du consommateur doivent être au moins aussi efficaces.

Même si elle avait estimé, dans les lignes directrices, que « l'existence et la conservation d'un mandat écrit par l'opérateur [paraissait] être la solution à retenir lors du lancement du service au 1<sup>er</sup> janvier 2000 », elle avait néanmoins invité les opérateurs à « chercher des solutions pouvant faciliter la présélection d'un opérateur par les consommateurs ». A cet égard, il était précisé que « les avancées futures relatives à la valeur de preuve de la signature électronique pourraient en particulier permettre d'imaginer d'autres solutions que l'existence et la conservation d'un mandat écrit, tout en apportant les garanties juridiques nécessaires à l'ensemble des opérateurs ».

De nombreux opérateurs estiment que l'exigence de l'obtention d'un mandat écrit et signé du client constitue un frein dans le développement des abonnements à la présélection, et considèrent que d'autres formes de mandat, plus souples, permettent de se protéger au moins aussi efficacement contre les risques de *slamming*.

L'Autorité lancera en conséquence une consultation publique spécifique sur ce sujet destinée à recueillir l'avis des acteurs sur l'opportunité de prévoir de nouvelles formes du mandat tout en protégeant le consommateur contre des présélections abusives.

## **D - 1.6 Conclusion**

La puissance de France Télécom sur l'ensemble des marchés de détail de l'accès et des communications, ainsi que sur les marchés de gros du départ d'appel et de l'acheminement de trafic CA-CT justifie l'obligation de fourniture de prestations de sélection et de présélection du transporteur qui lui est imposée.

L'Autorité propose de maintenir l'ensemble des exigences imposées dans les décisions 97-345, 99-490, 99-922, 99-1077 et 01-691.

## **D - 2 FACTURATION POUR COMPTE DE TIERS**

La facturation pour compte de tiers correspond à la possibilité, pour les opérateurs alternatifs, de confier à France Télécom la facturation des services qu'ils offrent à leurs clients via l'interconnexion.

France Télécom fournit actuellement cette prestation, inscrite au catalogue d'interconnexion 2004, dans les deux cas suivants :

- Communications vers les services spéciaux

France Télécom facture ses abonnés au nom du fournisseur de services, et prélève une part du montant facturé au titre de la prestation de facturation pour compte de tiers.

Dans le cas des services à coûts partagés, France Télécom inclut les sommes dues par les clients dans le deuxième volet de la facture, qui comprend la facturation de l'ensemble de ses services, et procède par conséquent au recouvrement des sommes éventuellement impayées par les clients.

Par ailleurs, elle inclut l'ensemble de ses services à revenus partagés et de ceux des opérateurs tiers dans le troisième volet de la facture, et dans le cas d'impayés sur le service d'un de ces opérateurs, exécute une première relance auprès de l'abonné, puis fournit les éléments d'information nécessaires au recouvrement des impayés au fournisseur de services concerné.

➤ Communications d'accès à Internet

Dans le cas des offres d'accès à Internet via des numéros non géographiques fixes payants (0860 PQ MCDU), France Télécom facture les communications pour le fournisseur d'accès à Internet, inclut les sommes correspondantes dans le deuxième volet de la facture, avec l'ensemble de ses services, et procède par conséquent au recouvrement des sommes impayées.

## **D - 2.1 Fourniture de la prestation de facturation pour compte de tiers**

Lorsqu'un opérateur est puissant sur les marchés de détail de l'accès et des communications vers les services spéciaux ainsi que sur le marché de gros du départ d'appel, comme c'est le cas de France Télécom, la fourniture d'une prestation de facturation pour compte de tiers des services spéciaux apparaît indispensable à l'exercice d'une concurrence effective.

En effet, l'entrée sur le marché de la fourniture de services spéciaux est impossible si les potentiels nouveaux entrants doivent mettre en place un dispositif de facturation dont le coût est élevé par rapport aux revenus apportés par ce type de services, par définition fluctuants, et pour la plupart utilisés de façon occasionnelle.

Sans la fourniture de cette prestation par France Télécom, aucun service à valeur ajoutée d'un opérateur tiers ne serait viable, et cette absence de concurrence serait préjudiciable aux prestataires de services et aux utilisateurs finals.

En ce qui concerne les communications d'accès à Internet, le modèle de « l'Internet gratuit », dans lequel les abonnés ne paient que les communications (pas de frais d'abonnement), reste un moyen significativement utilisé par les utilisateurs. Or ce modèle n'est envisageable que si l'opérateur historique accepte de facturer les communications Internet pour le compte du fournisseur d'accès.

Par ailleurs, France Télécom, entreprise verticalement intégrée, propose elle-même ou via une de ses filiales des services spéciaux et des services d'accès à Internet aux utilisateurs finals, dont elle gère la facturation et le recouvrement avec l'ensemble des services qu'elle propose, à savoir abonnement et communications. L'obligation de non-discrimination à laquelle elle est soumise lui impose donc également de fournir cette prestation de facturation aux autres fournisseurs de services.

L'Autorité propose par conséquent d'imposer à France Télécom de fournir une prestation de facturation pour compte de tiers à l'ensemble des opérateurs pour qui elle assure la collecte de trafic non géographique au départ de sa boucle locale.

A cet égard, l'article L. 38 – I du code des postes et communications électroniques tel qu'il découle de la loi sur les communications électroniques précise que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer, en matière d'interconnexion et d'accès (...) [de] faire droit aux demandes raisonnables d'accès à des éléments de réseau ou à des moyens qui y sont associés* », ainsi que « *toutes autres obligations définies (...) en vue de lever ou d'atténuer les obstacles au développement d'une concurrence effective identifiés lors de l'analyse du marché prévue à l'article L. 37-1* ».

## **D - 2.2 Recouvrement pour les services à revenus partagés**

Dans le cas des services à revenus partagés, France Télécom n'assure pas aujourd'hui le recouvrement des impayés, afin de responsabiliser les fournisseurs de services sur la nature de leurs contenus.

Depuis juin 2004, une nouvelle offre de facturation pour compte de tiers de France Télécom consiste à assurer une première relance des clients qui ne paient pas à première demande leurs communications vers les services à revenus partagés.

L'Autorité souhaite évaluer les effets de la mise en œuvre d'une telle solution avant d'envisager une éventuelle modification de la prestation fournie par France Télécom.

## **D - 3 INTERCONNEXION FORFAITAIRE POUR INTERNET (IFI)**

France Télécom fournit, depuis l'année 2002, une offre d'interconnexion à la capacité, baptisée « Interconnexion Forfaitaire à Internet », pour permettre aux opérateurs de collecter forfaitairement du trafic Internet.

La mise en œuvre de cette offre, demandée par l'Autorité, visait à permettre le développement d'offres d'accès Internet bas débit illimitées et forfaitaires sur les marchés de détail.

Elle comprend la fourniture d'une telle prestation aux commutateurs d'abonnés et aux commutateurs de transit.

Par ailleurs, une possibilité de débordement sur un faisceau tarifé à la minute est prévue en cas de pic de trafic sur un commutateur d'abonnés sur lequel un opérateur a souscrit à l'offre forfaitaire.

### **D - 3.1 Fourniture de l'IFI**

L'apparition de forfaits sur le marché de détail de l'Internet bas débit a permis de répondre à la demande du consommateur final de bénéficier d'offres adaptées à une consommation poussée.

Moins d'un an après sa mise en œuvre, en mai 2002, l'Autorité avait adressé un questionnaire aux opérateurs afin d'effectuer, comme le prévoyait le catalogue d'interconnexion 2002, une évaluation de la mise en œuvre opérationnelle du mécanisme d'interconnexion forfaitaire.

Malgré l'avènement progressif du haut débit, les offres d'accès à Internet en bas débit restent largement utilisées.

Selon les données fournies, l'interconnexion forfaitaire était déjà très largement utilisée par les opérateurs alternatifs collectant du trafic Internet découlant d'offres illimitées ou d'offres forfaitaires. L'offre d'Interconnexion Forfaitaire à Internet est donc devenue un élément central du plan d'affaire des fournisseurs d'accès à Internet en bande étroite. Le retrait de cette offre serait de nature à déstabiliser l'ensemble du secteur des fournisseurs d'accès à Internet et à fausser le jeu concurrentiel au profit du groupe France Télécom qui serait en mesure d'exercer un effet de levier à partir des marchés des services en bande étroite, marchés sur lesquels il est puissant, vers le marché des fournisseurs d'accès à Internet en bande étroite.

En conséquence, l'Autorité propose de maintenir l'obligation faite à France Télécom de fournir les prestations d'interconnexion forfaitaire à Internet sur l'ensemble de ses commutateurs d'abonnés et de transit ouverts à l'interconnexion.

### **D - 3.2 Débordement au CA**

Concernant plus particulièrement l'interconnexion au CA, il apparaît qu'aucun opérateur n'a choisi l'offre forfaitaire sans débordement.

Le débordement sur un faisceau tarifé à la minute est utilisé au CA par les opérateurs comme un outil opérationnel de gestion des pointes de trafic liées à la plus forte volatilité des volumes de trafic Internet à ce niveau.

Or l'équilibre économique des opérateurs est très sensible au remplissage de leurs faisceaux : un surdimensionnement augmente sensiblement le coût de collecte par minute et réduit l'intérêt du forfaitaire. Le dimensionnement au plus juste présente un risque pour la qualité de service. Ceci est d'autant plus sensible au niveau du commutateur d'abonnés où l'effet de seuil s'avère important.

Ainsi, la suppression du débordement conduirait à augmenter sensiblement le nombre de BPN à commander pour écouler le trafic à volume constant (environ 1,7 fois selon les données fournies par un opérateur) au détriment des opérateurs ayant mis en œuvre l'interconnexion forfaitaire au CA.

Seul un « effet volume » serait à même d'atténuer les effets liés à la volatilité du trafic Internet. Or si cet effet peut être suffisant pour l'ensemble des opérateurs au niveau des commutateurs de transit, les opérateurs alternatifs ne possèdent pas les économies d'échelle et de gammes suffisantes au niveau des commutateurs d'abonnés.

Par conséquent, l'Autorité propose de maintenir l'obligation faite à France Télécom d'offrir une possibilité de débordement sur faisceau tarifé à la minute au commutateur d'abonnés.

## **D - 4 VENTE EN GROS DU SERVICE DE RACCORDEMENT**

L'Autorité a conduit, au cours de l'année 2003, des travaux visant à examiner la situation concurrentielle sur les marchés des services fixes en bande étroite et à étudier la nécessité d'une mise en œuvre de remèdes complémentaires à la sélection du transporteur appel par appel et à la présélection, et notamment de la vente en gros du service de raccordement des abonnés de France Télécom.

L'article 12, 1. d) de la directive accès, relative aux obligations d'accès pouvant être imposées à un opérateur puissant, cite au demeurant la possibilité de lui imposer une obligation de fournir des services en gros en vue de leur revente au détail par des opérateurs tiers.

Par ailleurs, l'analyse des marchés a permis de montrer que la concurrence sur les marchés de détail n'est pas encore effective et que France Télécom demeure puissante sur l'ensemble des marchés de l'accès et des communications.

Sur le marché des communications, France Télécom est soumise à une concurrence croissante sur l'ensemble du territoire national de la part des opérateurs de sélection du transporteur et de présélection. Sur les marchés de l'accès, France Télécom reste très largement dominante et les offres concurrentes demeurent très limitées dans leur portée géographique. Il semble probable que la concurrence sur le marché de l'accès va se développer progressivement sur la base du dégroupage total de la paire de cuivre.

Néanmoins, cette perspective n'est pas de nature à remettre en cause la puissance de France Télécom sur l'horizon de cette analyse de marché 2005-2007.

Afin de développer la concurrence sur les marchés des services en bande étroite, l'Autorité propose que France Télécom soit soumise à l'obligation de vendre en gros aux opérateurs de présélection certains de ses services de raccordement. Une telle offre permettra à ces concurrents d'assurer l'intégralité de la relation commerciale avec les utilisateurs raccordés au réseau de France Télécom et d'offrir à ces derniers une « facture unique » pour l'ensemble de leurs services en bande étroite.

L'introduction de la vente en gros des services de raccordement permettra aussi aux utilisateurs qui ne sont pas situés sur les zones géographiques de couverture des opérateurs de boucle locale alternatifs ou des opérateurs ayant recours au dégroupage de la boucle locale de France Télécom, de bénéficier d'une possibilité de choix pour leur opérateur d'accès téléphonique.

Enfin, l'introduction de cette offre de gros devrait permettre le développement d'offres tarifaires innovantes couplant accès et communications tout en maintenant les conditions d'une concurrence loyale entre opérateurs.

Les paragraphes suivants exposent les motifs qui conduisent l'Autorité à estimer qu'une telle obligation devait être mise en œuvre et discutent des principales modalités de sa mise en œuvre.

#### **D - 4.1 Insuffisance des offres de gros de dégroupage et de bitstream**

Les remèdes imposés sur les marchés de gros du haut débit ont pour objectif de promouvoir la concurrence sur les marchés de détail de l'accès large bande en position déterminée. Ces remèdes reposent principalement sur l'accès totalement ou partiellement dégroupé à la boucle locale ainsi que sur l'accès à des services de collecte de flux de données sur accès DSL (bitstream).

De fait, ces offres de gros permettent également aux opérateurs alternatifs d'intervenir sur certains marchés des services fixes en bande étroite.

Le dégroupage total de la boucle locale fournit notamment un moyen approprié pour la fourniture de services d'accès primaires aux entreprises. Le développement de ce mode d'accès au marché connaît une progression significative, même si le marché de l'accès primaire demeure encore dominé à plus de 95 % de parts de marché (en chiffre d'affaires) par France Télécom. Il permet aussi de servir la partie du marché résidentiel intéressée par un accès en bande large pour avoir à la fois un accès en bande étroite au réseau téléphonique ouvert au public, un accès haut débit à Internet et/ou un service de diffusion télévisuelle.

Le dégroupage partiel de la boucle locale, ainsi que les offres de collecte de trafic sur accès large bande (bitstream), ont également permis depuis 2003 le développement d'offres de communications en bande étroite dans le cadre de la fourniture de services d'accès à Internet à haut débit (VoIP sur accès large bande). Néanmoins, ces offres ne permettent pas au client de s'affranchir du service de raccordement et de l'abonnement téléphonique de France Télécom.

L'émergence de telles offres fournit des perspectives intéressantes du point de vue du développement de la concurrence pour les services actuellement proposés en bande étroite. Leur impact sur ces marchés devrait cependant rester encore limité sur l'horizon d'analyse 2005-2007, dans la mesure où elles ne peuvent actuellement être

commercialisées qu'auprès des utilisateurs de services d'accès Internet à haut débit, et uniquement sur les zones géographiques où le dégroupage peut être réalisé par des opérateurs alternatifs dans des conditions économiques raisonnables.

Les mécanismes de sélection du transporteur et de présélection demeure donc les moyens privilégiés pour favoriser l'émergence d'une concurrence effective sur le marché des communications.

#### **D - 4.2 Nécessité d'un remède complémentaire à la présélection**

Bien que les mécanismes de sélection du transporteur et de présélection aient permis un développement significatif de la concurrence sur les marchés des communications, certaines difficultés continuent de limiter les possibilités de développement d'une concurrence effective et durable.

##### *D - 4.2.1 La double facturation*

Le mécanisme de présélection a été mis en oeuvre en 2000 afin de renforcer l'égalité des conditions d'accès par les utilisateurs aux services de sélection du transporteur des opérateurs concurrents de l'opérateur historique.

En effet, plusieurs études réalisées pour la Commission européenne avaient montré que la nécessité inhérente à la sélection appel par appel de composer un préfixe pour chaque utilisation des services des opérateurs tiers conduisait une partie importante des utilisateurs potentiels à n'utiliser ces services que pour une partie de leurs appels ou à renoncer à l'utilisation de ces services.

La présélection visait ainsi à permettre un accès simplifié pour les utilisateurs, en permettant à ces derniers de composer les mêmes formats de numérotation que ceux qu'ils avaient l'habitude de composer en utilisant les services de l'opérateur historique.

Malgré cette simplification, il apparaît qu'une partie significative des utilisateurs potentiels de ces services sont dissuadés d'utiliser ces services de par la complexité liée à la nécessité d'une double relation commerciale, l'une auprès de France Télécom pour l'abonnement et certaines communications, et l'autre auprès des opérateurs de transport.

En effet, alors que les clients de France Télécom n'établissent qu'un seul contrat pour l'accès et les communications, le recours aux services de sélection appel par appel ou de présélection suppose d'établir simultanément un contrat d'abonnement avec France Télécom incluant notamment le raccordement, les services complémentaires rattachés à l'accès et l'acheminement des services spéciaux, et un second contrat spécifique avec un ou plusieurs opérateurs de transport. Une fois ces deux contrats établis, les utilisateurs reçoivent deux (ou plus) factures séparées de France Télécom et de leur(s) opérateur(s) de transport, ce qui nécessite d'organiser deux paiements séparés.

Cette situation introduit davantage de complexité pour l'utilisateur dans la gestion de ses factures ainsi que dans la maîtrise de ses dépenses.

Cette complexité peut avoir pour effet d'annuler l'incitation des utilisateurs de recourir à un opérateur alternatif, y compris lorsque ce changement aurait pour effet de bénéficier d'une baisse sur le montant de leur facture, soit parce que cette baisse est difficile à mesurer de fait de la réception de factures séparées, soit parce que le surcoût, notamment organisationnel, généré par l'obligation de gérer deux processus de

facturation et de paiement excède, au moins sur un plan subjectif, les bénéfices des baisses de facture attendues.

Certaines études conduites auprès de panels représentatifs d'utilisateurs résidentiels confirment la réalité de ces effets. Une d'entre elle montre à cet égard que parmi les clients qui ont recours au service téléphonique d'un opérateur alternatif et qui envisagent de revenir auprès de France Télécom, la double facture est vue dans plus de la moitié des cas comme un inconvénient<sup>48</sup>.

#### D - 4.2.2 Avantages de France Télécom sur le marché des communications

La position prééminente de France Télécom sur les marchés de l'accès au service téléphonique lui permet de bénéficier par effet de levier d'avantages concurrentiels importants sur les marchés des communications, ce qui a pour effet de renforcer la puissance de France Télécom sur ce marché.

Le terme d'effet de levier qualifie la possibilité dont dispose une entreprise exerçant une position dominante sur un premier marché et une position prééminente sur un second marché qui lui est étroitement lié, de se servir de la puissance qu'elle détient sur le premier marché pour renforcer sa position sur le second<sup>49</sup>.

Ces effets de levier s'exercent de plusieurs façons sur le marché des communications :

- **Accès privilégié à l'information sur les clients potentiels :** France Télécom dispose d'un accès privilégié et permanent aux adresses des abonnés au service téléphonique via la vente au détail des services d'accès (abonnement téléphonique), ce qui a pour effet de faciliter la promotion et la vente des services de communications, notamment vis-à-vis des utilisateurs lorsqu'ils changent d'adresse (déménagement), situation qui concerne chaque année un pourcentage important des utilisateurs ;
- **Promotion facilitée :** France Télécom réalise des économies importantes dans la promotion de ses options et forfaits de communications auprès de ses clients ayant opté pour un opérateur alternatif via l'envoi de ses factures pour l'abonnement ; alors que les autres opérateurs alternatifs doivent recruter leurs clients par une promotion large et active, qui ne repose pas sur une relation commerciale déjà établie, la promotion de ses services par France Télécom ne représente qu'un surcoût marginal par rapport aux frais d'envoi de la facture de l'abonnement pour l'opérateur historique. France Télécom peut également profiter de l'avantage que lui procure le maintien d'une relation commerciale au titre de l'abonnement avec les clients ayant opté pour un opérateur de transport concurrent pour recueillir des informations sur leurs attentes et leur consommation en services de communications.
- **Conservation ou reconquête des clients :** France Télécom dispose *a priori* d'informations privilégiées sur le profil de consommation des utilisateurs du service téléphonique, ce qui lui permet de cibler avec une meilleure efficacité les différents segments de clientèle et les offres les mieux adaptées pour les conserver face aux offres concurrentes. La reconquête des clients est également facilitée par le fait que France Télécom peut aisément identifier, en constatant la baisse des factures qu'elle envoie, ceux de ses clients qui ont opté pour un opérateur de transport alternatif, et ainsi cibler ses actions de reconquête sur une clientèle précise en prenant en compte leurs habitudes passées de consommation.

<sup>48</sup> Baromètre EUROSCOPE Consumer - (Mars 2004) - Datanova

<sup>49</sup> Cf. considérants 83 et 84 des « lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché adoptée le 11 juillet 2002 »

#### *D - 4.2.3 Couplage entre accès et communication*

En tant qu'opérateur d'accès, France Télécom disposerait en théorie (hors interdiction imposée par le régulateur) de la possibilité de coupler ses offres d'accès et de communications. Par exemple, France Télécom pourrait commercialiser des forfaits incluant le service de raccordement et un certain volume de communications à l'image des opérateurs mobiles.

Cette possibilité dont dispose France Télécom de coupler accès et communications représenterait un avantage important compte tenu, à la fois, de la faiblesse du développement de la concurrence sur les marchés de l'accès, et de l'impossibilité pour les opérateurs de sélection appel par appel et de présélection de répliquer de telles offres tarifaires.

Cette situation a du reste conduit, en 2001, le Conseil de la Concurrence à enjoindre à France Télécom à titre conservatoire de cesser la commercialisation d'offres couplées comprenant l'accès et certaines communications, notamment ses offres de forfait de communications « Ma Ligne locale », au regard du risque que le développement de ce type d'offres pouvait présenter pour le développement durable de la concurrence et pour l'intérêt des utilisateurs.

Cette impossibilité de coupler, dans leurs offres, accès et communications, limite les possibilités d'innovation en matière tarifaire ou de services de l'ensemble des acteurs du marché du service téléphonique fixe (y compris France Télécom), ce qui a pour effet de freiner le dynamisme et l'innovation sur l'ensemble du marché de la téléphonie fixe.

Cette situation apparaît d'autant plus préjudiciable que les offres « tout compris » couplant l'accès et les communications rencontrent un succès important auprès des utilisateurs, ainsi que le montre la généralisation de la souscription des offres forfaitaires de téléphonie mobile, ou le succès plus récent, bien qu'encore limité, d'offres de téléphonie sur accès haut débit fondées sur l'utilisation illimitée de certaines communications téléphoniques.

Ainsi, la mise en œuvre d'une nouvelle offre de gros permettant aux opérateurs de sélection du transporteur et de présélection d'offrir des services couplant l'accès et les communications permettrait de mettre fin à ces freins, et autoriserait le régulateur à lever l'interdiction pour France Télécom de commercialiser de telles offres. Un tel allègement de la régulation des marchés de détail serait dans l'esprit des nouvelles directives qui privilégie l'intervention sur les marchés de gros. Elle serait donc envisageable dès lors que le processus de vente en gros d'un service de raccordement aura été industrialisé avec succès.

#### **D - 4.3 Modalités de la vente en gros du service de raccordement**

Pour permettre à ce remède d'être effectif et proportionné, les modalités de la vente en gros du service de raccordement doivent répondre à certains objectifs.

Les paragraphes suivants détaillent ces objectifs et proposent les principales caractéristiques que devrait posséder ce service de gros pour les atteindre. Elles sont encore exploratoires à ce stade, pourront être modifiées suite à la consultation publique sur le présent document et donneront lieu à l'organisation de réunions multilatérales entre les opérateurs alternatifs, France Télécom et l'Autorité préalablement à leur mise en œuvre.



### **Facture unique**

L'offre de gros du service de raccordement vise à permettre aux opérateurs tiers, présents aujourd'hui sur le marché des communications sortantes via la présélection du transporteur, de compléter leur offre en proposant aux clients une facture unique.

Ainsi, l'offre de gros nécessaire devrait permettre aux opérateurs de présélection d'intégrer à leur facture les services de détail habituellement facturés par France Télécom, à savoir notamment :

- les services de détail liés au raccordement au réseau téléphonique de France Télécom : frais initiaux de raccordement, frais récurrents d'abonnement, et frais de résiliation ;
- les services dits associés à l'accès téléphonique permettant la gestion des appels entrants ou sortants : présentation du numéro, renvoi d'appel, double appel,... ;
- les services de dérangement, de renseignement téléphonique ;
- les communications vers les numéros non-géographiques fixes, tels que les communications vers les fournisseurs d'accès à Internet et les autres fournisseurs de services vocaux et de données.

L'Autorité propose qu'une liste minimale de ces services de détail soient a priori inclus dans le périmètre des services de détail qui devront faire l'objet d'une vente en gros par France Télécom en vue de leur revente par les opérateurs tiers.

Le détail de cette liste devra être fixé ultérieurement en tenant compte :

- De la nécessité pour les utilisateurs de disposer de ces services, et des conséquences d'une absence d'un service sur l'égalité des conditions de concurrence entre France Télécom et ses concurrents ;
- De la possibilité dont les opérateurs tiers disposent de développer eux-même certains de ces services, notamment certains services associés, dans des conditions économiques raisonnables ;
- De la nécessité d'encourager les opérateurs à développer des services innovants, et non simplement à revendre les services de France Télécom.

Le cas particulier des communications vers les numéros non-géographiques fixes fait l'objet d'une discussion spécifique.

### **Couplage entre accès et communications**

Comme on l'a vu, un autre objectif de la vente en gros du service de raccordement est de permettre aux opérateurs de développer des offres tarifaires innovantes couplant l'accès et les communications, à l'instar des formules offertes sur les marchés mobiles et, plus récemment, sur les marchés fixes grâce à la voix sur accès large bande.

Ceci signifie que les modalités notamment tarifaires de l'offre de gros correspondante doivent permettre aux opérateurs tiers de répercuter librement ces tarifs de gros sur leurs offres de détail. Ils devraient en particulier se trouver dans la possibilité de facturer un seul abonnement forfaitaire comprenant accès et communications, ou encore le cas échéant de ne pas facturer d'abonnement en recouvrant le coût de l'accès via les communications.

A cet égard, des accords dit de « facturation pour compte de tiers de l'abonnement », tel que celui conclu récemment entre France Télécom et Cégétel, et qui prévoieraient un simple transfert de la facturation de l'abonnement de France Télécom, ne paraissent pas suffisants pour permettre l'émergence de telles offres couplées.

### **Maintien des incitations à l'investissement**

L'objectif premier de la vente en gros du service de raccordement est de promouvoir une concurrence effective sur l'ensemble des marchés de détail des services en bande étroite, en levant certaines des difficultés actuelles qui s'opposent à l'exercice d'une concurrence équitable entre les opérateurs sur le marché des communications.

Au-delà de cet objectif, il paraît nécessaire de veiller à ce que l'introduction de cette offre de gros ne crée pas une désincitation au déploiement d'infrastructures alternatives, notamment via le dégroupage total de la boucle locale.

#### **D - 4.4 Modalités essentielles**

##### *D - 4.4.1 Accès objets de la vente en gros d'un service de raccordement*

Compte tenu des objectifs précédents, l'Autorité propose que France Télécom soit tenue de vendre en gros les services d'accès suivants qu'elle fournit au détail:

- Les accès analogiques de qualité résidentielle ;
- Les accès analogiques de qualité professionnelle ;
- Les accès RNIS de qualité professionnelle.

Cette situation est raisonnable et adaptée au regard de la situation concurrentielle des marchés correspondants, sur lesquels France Télécom exerce une influence significative.

En revanche, concernant les accès numériques primaires, destinés en général au monde des entreprises, et bien que France Télécom exerce également une influence significative sur ce marché, une telle obligation ne semble pas adaptée. Les solutions reposant sur le dégroupage permettent en effet aux opérateurs alternatifs de fournir ce type d'accès. Par ailleurs, les clients de ce type d'accès ne sont que peu affectés par les effets de la double gestion commerciale induite par la souscription à un opérateur de sélection du transporteur. Ces clients ont au contraire tendance à faire appel à plusieurs opérateurs pour leurs différents types de communications.

Par conséquent, il ne paraît pas nécessaire d'imposer la vente en gros des accès numériques primaires à France Télécom.

##### *D - 4.4.2 Couplage de la vente en gros du service de raccordement avec la mise en œuvre d'une présélection*

Dans la mesure où l'objectif de la vente en gros du service de raccordement est de stimuler les marchés de détail en permettant aux opérateurs de proposer des offres innovantes sur les marchés de l'accès et des communications et par souci de pragmatisme, l'Autorité estime que la prestation de vente en gros du service de raccordement doit se positionner comme un complément au service de présélection. En d'autres termes, elle propose que la vente en gros du service de raccordement soit couplée avec la mise en œuvre du service de présélection.

Par ailleurs, France Télécom devra mettre en place un processus de livraison permettant précisément de synchroniser la mise en œuvre de la présélection avec la mise en œuvre de la vente du service de raccordement.

#### D - 4.4.3 Portabilité des numéros

Le service de vente en gros d'un service de raccordement devra permettre la portabilité du numéro pour l'utilisateur final. En pratique, cette portabilité sera virtuelle.

#### D - 4.4.4 Communications vers les numéros non géographiques

Comme indiqué précédemment, l'objectif de la « facture unique » nécessite de permettre aux opérateurs de présélection d'inclure dans le champ des communications qu'ils facturent les communications vers les numéros non géographiques<sup>50</sup>.

Ces communications ne sont actuellement pas livrées à l'interconnexion comme le sont les communications locales, interurbaines, fixes vers mobiles et internationales.

Deux options peuvent être envisagées à cette fin :

Option 1 : Vente en gros par France Télécom de l'acheminement vers les numéros non-géographiques

Une première solution consisterait à laisser la responsabilité de l'acheminement de bout en bout de ce trafic à France Télécom qui facturerait cette prestation en gros à l'opérateur de présélection.

Option 2 : extension de la présélection aux communications vers les services spéciaux

Une deuxième option, déjà envisagée dans le paragraphe concernant l'obligation de faire droit aux demandes de sélection et présélection du transporteur, consisterait à étendre le champ d'application des appels concernés par la présélection aux appels à destination de l'ensemble des numéros non-géographiques. Cette solution aurait pour conséquence de modifier les conditions concurrentielles de l'acheminement des communications vers les services spéciaux, en donnant la responsabilité du trafic correspondant à l'opérateur de présélection, en lieu et place de France Télécom.

Les modalités de mise en œuvre des accords de reversement entre opérateurs devront faire l'objet de travaux spécifiques lorsque le choix entre ces deux options aura été arrêté.

L'Autorité invite les personnes intéressées à indiquer, de façon motivée, leur préférence pour l'une ou l'autre de ces options et le cas échéant leur proposition en matière d'architecture des systèmes de reversement.

Certains opérateurs, notamment des fournisseurs d'accès à Internet, ont déjà fait part de leur inquiétude quant à la liberté dont disposeraient les opérateurs bénéficiant du service de vente en gros du raccordement de fixer librement les tarifs des communications vers les numéros spéciaux. En effet, les accords conclus actuellement pour l'acheminement de ce type de communications au départ du réseau de France Télécom et à destination des réseaux tiers prévoient ;

- le choix par les opérateurs tiers du tarif de détail appliqué par France Télécom ;
- une rémunération de ces opérateurs proportionnelle au tarif de détail appliqué par France Télécom.

L'Autorité fait observer que les opérateurs de boucle locale concurrents de France Télécom ne sont actuellement pas tenus aux mêmes contraintes de facturation pour

---

<sup>50</sup> Les communications interpersonnelles à destination des numéros de type 087B PQ MCDU sont aujourd'hui exclues du périmètre de la présélection mais ont vocation à y être intégrées, comme indiqué précédemment.

compte de tiers que l'opérateur historique pour ces communications et que cette absence de contrainte ne semble pas soulever de difficultés particulières.

#### D - 4.4.5 Accessibilité des autres services

La mise en œuvre pratique de la vente en gros du service de raccordement soulève plusieurs autres questions relatives aux conditions de mise en œuvre des autres services actuellement accessibles par les utilisateurs raccordés au réseau de France Télécom.

Ces questions concernent notamment :

- L'accessibilité de la sélection appel par appel.
- La mise en œuvre des services d'accès large bande ;

En effet, les clients ayant aujourd'hui souscrit à la présélection peuvent écarter, appel par appel, et au moyen d'un préfixe court, leur choix de présélection pour choisir ponctuellement un transporteur différent pour leurs communications. Ils peuvent également faire appel à un opérateur différent pour la fourniture de services d'accès à Internet à haut débit sur leur ligne.

Ces possibilités résultent de l'obligation, imposée aujourd'hui à France Télécom, de faire droit aux demandes d'accès et d'interconnexion correspondantes .

Dans le cas où un opérateur alternatif achète en gros le service de raccordement de France Télécom, l'utilisateur final devient le client de cet opérateur et n'est plus client de France Télécom. L'Autorité souhaite attirer l'attention sur le fait que cet opérateur alternatif n'est pas tenu de faire droit aux demandes d'accès et d'interconnexion nécessaires à la mise en œuvre des services de sélection du transporteur appel par appel et d'accès large bande par des opérateurs tiers.

Ainsi, sous l'hypothèse d'une vente en gros d'un service de raccordement, seul l'opérateur ayant acheté ce service serait en mesure de demander à France Télécom, en tant que client de celle-ci, la mise en œuvre de ces services sur les lignes revendues.

Ces considérations de nature réglementaire doivent être complétées par des considérations plus pratiques. Dans le cas particulier de la sélection du transporteur appel par appel, l'activation ou la désactivation sélective du service de sélection appel par appel aura un coût qui devra être mis en regard du bénéfice pour les opérateurs alternatifs.

Les parties intéressées sont invitées à s'exprimer sur ces sujets dans leur contribution à la consultation publique.

## E OBLIGATIONS DE TRANSPARENCE

L'article L. 38 du code précité énonce que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer, (...) [de] rendre publiques des informations concernant l'interconnexion ou l'accès, (...) ;* ».

En d'autres termes, l'opérateur puissant peut se voir imposer, en application de cet article, de fournir l'accès et l'interconnexion dans des conditions transparentes.

La transparence consiste ainsi en la mise à disposition de l'ensemble des opérateurs d'informations concernant les processus d'accès et d'interconnexion, qu'il s'agisse d'informations comptables (cf. obligation de « comptabilisation des coûts et séparation comptable »), d'indicateurs de qualité de service, de spécifications techniques, ou d'informations plus générales sur les modalités de fourniture des prestations ou sur les tarifs.

Les choix des opérateurs de télécommunications alternatifs sont grandement influencés par les conditions dans lesquelles ils peuvent s'interconnecter avec l'opérateur historique, qui dispose d'un réseau très capillaire qui, de surcroît, constitue la quasi-totalité des infrastructures de boucle locale.

Il est donc nécessaire que les opérateurs disposent d'une bonne visibilité sur l'architecture technique, économique et tarifaire des offres de gros de France Télécom.

Par ailleurs, l'obligation de transparence apparaît indispensable pour permettre le contrôle de l'obligation de non-discrimination, et ainsi permettre aux opérateurs négociant l'accès avec l'opérateur puissant de se référer à des données de référence publiques.

En conséquence, l'Autorité propose d'imposer à France Télécom une obligation de transparence, mise en œuvre au moyen de trois dispositifs :

- la publication d'une offre de référence ;
- la publication d'indicateurs de qualité de service ;
- la communication à l'Autorité des conventions d'accès et d'interconnexion.

## **E - 1 PUBLICATION D'UNE OFFRE DE REFERENCE**

L'article L. 38 du code précité précise que parmi l'obligation de rendre publiques des informations concernant l'interconnexion et l'accès, « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer, (...) [de] publier une offre technique et tarifaire détaillée d'interconnexion ou d'accès lorsqu'ils sont soumis à des obligations de non-discrimination. L'Autorité de régulation des télécommunications peut imposer, à tout moment, des modifications à une telle offre pour la mettre en conformité avec les dispositions du présent code. L'opérateur communique à cette fin à l'Autorité de régulation des télécommunications toute information nécessaire* ».

L'obligation de publication d'une offre de référence poursuit quatre objectifs :

- concourir à la mise en place de processus transparents, pour limiter la capacité de l'opérateur historique à déstabiliser ses concurrents ou favoriser ses filiales ;
- donner de la visibilité aux acteurs sur les termes et les conditions dans lesquelles ils s'interconnectent avec l'opérateur sur qui pèse l'obligation ;
- pallier au déficit de pouvoir de négociation des opérateurs alternatifs,
- permettre l'élaboration d'une offre cohérente de prestations aussi découplées que possible les unes des autres pour permettre à chaque opérateur de n'acheter que les prestations dont il a besoin.

Cela contribue ainsi grandement à la stabilité du marché, et permet aux opérateurs alternatifs de développer un plan d'affaires et de programmer leurs investissements avec une visibilité suffisante sur des paramètres qui conditionnent fortement leur structure de coûts.

L'existence d'une offre de référence permet également d'accélérer les négociations entre opérateurs, sur des marchés où prévaut une grande complexité et une importante variété des offres, tout en leur donnant de bonnes garanties quant aux conditions non discriminatoires dont ils doivent bénéficier.

Dès lors, l'Autorité estime que cette obligation se justifie sur l'ensemble des marchés de gros sur lesquels France Télécom exerce une position dominante.

## **E - 1.1 Rubriques devant figurer dans cette offre de référence**

### *E - 1.1.1 Principes*

Cette offre de référence devra être suffisamment détaillée pour garantir que les entreprises ne soient pas tenues de payer pour des ressources qui ne sont pas nécessaires au service demandé. Elle comprendra une description claire des offres pertinentes pour l'ensemble des marchés de gros des services en bande étroite, accompagnées des conditions techniques et tarifaires, et des modalités de fourniture.

L'Autorité propose que France Télécom ne publie qu'une seule offre de référence pour l'ensemble des marchés objets de la présente consultation sur lesquels cette obligation est jugée nécessaire. Elle pourra néanmoins en préciser le plan et la présentation afin de faciliter sa lecture aux acteurs.

Conformément à l'article 9, 3. de la directive accès, l'Autorité pourra préciser les informations à fournir, le niveau de détail requis et le mode de publication.

L'offre de référence précisera les délais de mise en service et les conditions de résiliation de l'ensemble des services offerts.

### *E - 1.1.2 Contenu de l'offre*

#### *E - 1.1.2.1 Acheminement du trafic*

L'offre de référence contiendra *a minima* les prestations de base que France Télécom doit fournir en vertu de l'obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès.

En particulier, les prestations d'acheminement qui figurent actuellement au catalogue 2004, à savoir celles de départ d'appel intra CA, de terminaison intra CA, de simple transit, et de terminaison double transit devront y figurer.

Les prestations de transit vers les numéros portés sortants du réseau de France Télécom, également inscrites au catalogue d'interconnexion 2004, devront également y figurer.

#### *E - 1.1.2.2 Prestations spécifiques*

L'offre de référence présentera l'ensemble des conditions techniques et tarifaires, ainsi que les modalités de commande des prestations de sélection du transporteur appel par appel, de présélection du transporteur, de vente en gros du service de raccordement, de facturation pour compte de tiers et de l'interconnexion forfaitaire pour Internet.

### E - 1.1.2.3 Prestations connexes

#### *Accès aux sites*

L'offre de référence contiendra par ailleurs un chapitre sur les points physiques d'interconnexion. Ce chapitre contiendra les trois prestations principales d'accès aux sites définies précédemment.

Si l'Autorité estime, après une étude spécifique suivie d'une concertation avec le secteur, que certaines prestations d'accès aux sites, qui n'entrent pas dans les deux catégories précédentes, correspondent à des demandes d'accès raisonnables, elle pourra, en vertu de son pouvoir de modification, demander l'inscription de ces prestations dans l'offre de référence.

### E - 1.1.2.4 Liste des points d'interconnexion

L'offre devra également préciser la localisation précise de l'ensemble des points d'interconnexion. Cette liste, qui sera remise à jour régulièrement, permettra d'informer les clients actuels ou potentiels de l'opérateur puissant des modifications de localisation des points d'interconnexion.

#### *Protocoles*

L'offre de référence devra enfin comporter une partie détaillant les protocoles utilisés au niveau des interfaces d'interconnexion, ainsi que les informations à transmettre à ces interfaces pour un bon déroulement des processus d'acheminement.

## **E - 1.2 Délais préalables de modifications de l'offre de référence**

Une modification de l'offre de référence concernant les conditions tarifaires devra être précédée d'un préavis suffisant pour permettre, d'une part à l'Autorité, de s'assurer du respect des obligations portant sur ces conditions tarifaires, et d'autre part à l'ensemble du secteur, de répercuter ces évolutions sur les prix de détail dès leur application. Cette exigence est détaillée dans la partie concernant l'obligation de contrôle tarifaire.

## **E - 2 PUBLICATION D'INDICATEURS DE QUALITE DE SERVICE**

La publication des conditions contractuelles des offres peut ne pas s'avérer suffisante pour assurer l'équivalence des conditions de fourniture des prestations.

En particulier, elle ne garantit pas aux clients opérateurs une fourniture des offres de gros avec une qualité de service équivalente à celle que leur prestataire fournit à ses propres services pour des prestations identiques ou similaires.

Ce type de dissymétrie est préjudiciable au fonctionnement du marché, notamment si la qualité de service de l'offre de gros rend impossible la réplique par les opérateurs alternatifs des offres de détail du groupe France Télécom en terme de qualité de service rendus aux clients finals.

L'Autorité considère donc comme proportionné que France Télécom soit astreinte à publier l'ensemble des indicateurs pertinents de qualité de service permettant à l'Autorité et aux opérateurs alternatifs de s'assurer de l'absence de discrimination entre le niveau

de service de l'offre de gros et le niveau de services des prestations équivalentes que France Télécom met en œuvre pour son propre compte.

L'Autorité établira la liste des indicateurs pertinents, en concertation avec France Télécom et les opérateurs clients des offres de gros.

La périodicité de ces indicateurs pourrait être trimestrielle et pourrait notamment inclure les indicateurs suivants :

- délais de livraison des accès ;
- délais de mise en service de la présélection ;
- taux d'échec à la livraison ;
- délai de rétablissement après une panne.

### **E - 3 COMMUNICATION A L'AUTORITE DES CONVENTIONS D'INTERCONNEXION ET D'ACCES**

Les conditions inscrites dans les accords d'interconnexion et d'accès précisent les conditions plus générales inscrites dans l'offre de référence.

Il est donc nécessaire d'encadrer la conclusion de ces contrats, afin d'assurer aux cocontractants de l'opérateur historique que les conditions de fourniture des prestations de gros qui leur sont proposées ne sont pas discriminatoires.

L'Autorité propose à cet effet d'obliger France Télécom à lui communiquer dans les huit jours qui suivent leur signature les conventions d'interconnexion et d'accès qu'elle signe ainsi que tout document qui les amenderait, afin de permettre la consultation partielle ou totale de ce contrat par un tiers intéressé, dans la limite du respect du principe du secret des affaires, et le contrôle par l'Autorité du respect des obligations imposées à France Télécom.

Elle pourra également demander à l'opérateur historique de publier tout ou partie d'une convention si cette publication peut permettre aux concurrents de vérifier l'application de la non-discrimination concernant des offres non inscrites à l'offre de référence.

## **F CONTROLE DES TARIFS**

### **F - 1 OBJECTIFS DE L'OBLIGATION**

L'article L. 38 du code précité précise que « les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer, (...) [de] ne pas pratiquer de tarifs excessifs ou d'éviction sur le marché en cause et pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants ».

L'article 13 de la directive « cadre » décrit les moyens dont disposent les autorités réglementaires pour la mise en œuvre d'une telle obligation.

Il indique qu'elles peuvent à cet effet imposer des obligations concernant :

- « la récupération des coûts »,
- « le contrôle des prix, y compris les obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts »,
- « les systèmes de comptabilisation des coûts ».



Ainsi, en plus des modalités de l'encadrement des prix, qui doit viser « à promouvoir l'efficacité économique, à favoriser une concurrence durable et à optimiser les avantages pour le consommateur », elles peuvent imposer des méthodologies de valorisation, de recouvrement et de comptabilisation des coûts et des méthodologies de tarification.

L'analyse des marchés de gros a permis de mettre en évidence la capacité de France Télécom à se comporter indépendamment des consommateurs, de ses clients et finalement de la concurrence sur l'ensemble de ces marchés.

Elle se trouve ainsi en mesure de fixer des prix distincts de ceux qu'elle fixerait si elle était soumise à une pression concurrentielle.

L'opérateur pourrait par exemple, sur certaines prestations, fixer des tarifs excessifs, notamment lorsque les clients potentiels sont contraints d'acheter la prestation, comme cela peut être le cas sur les marchés de gros de l'acheminement de trafic.

Plus généralement, les tarifs peuvent être fixés de manière à évincer les concurrents du marché en question ou de tout marché situé en aval ou en amont, ou de manière à empêcher l'entrée de nouveaux opérateurs sur ces marchés.

L'obligation de contrôle tarifaire, que l'Autorité entend imposer à l'opérateur historique sur l'ensemble des marchés de gros sur lesquels il est en position dominante, a donc pour objectif d'assurer un niveau de tarifs adéquat des prestations de gros.

## **F - 2 OBLIGATION DE REFLETER LES COÛTS CORRESPONDANTS**

France Télécom est aujourd'hui soumise, pour l'ensemble des prestations qu'elle fournit sur les marchés de l'interconnexion, à l'obligation de fixer des tarifs reflétant les coûts correspondants.

Cette obligation consiste à imposer une tarification égale aux coûts subis par l'opérateur pour fournir la prestation en tenant compte d'une rémunération normale des capitaux investis.

Actuellement, les tarifs de l'interconnexion sont fixés conformément aux principes énoncés dans la décision n° 02-1027 de l'Autorité en date du 5 novembre 2002<sup>51</sup>.

L'Autorité y a défini une méthodologie semblable à celle suivie dans de nombreux pays européens, reposant sur la comparaison entre deux modèles, l'un dit " *bottom-up* " développé avec le secteur, l'autre dit " *top-down* " basé sur un modèle de l'opérateur historique.

Les coûts de l'interconnexion sont ainsi évalués grâce :

- au modèle top-down construit par France Télécom
- à une méthode de valorisation des coûts en filière, dite de coûts de remplacements, par laquelle le coût annuel d'un élément correspond à la différence entre le prix d'achat à neuf de l'équipement en début d'année et sa revente en fin d'année.

La comptabilité de France Télécom est fondée, quant à elle, sur des coûts historiques.

---

<sup>51</sup> Décision n° 02-1027 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 5 novembre 2002 portant sur l'adoption des coûts moyens incrémentaux de long terme comme coûts de référence pour les tarifs d'interconnexion de France Télécom

La définition d'une méthodologie de valorisation des coûts doit poursuivre un double objectif d'efficacité et de proportionnalité : il s'agit à la fois de donner le bon signal économique aux opérateurs acheteurs sur ce marché, et de permettre à l'opérateur historique de recouvrer ses coûts et d'investir pour entretenir et développer son réseau.

De façon générale, la méthode retenue par l'Autorité permet en principe d'optimiser les décisions des opérateurs alternatifs, en les incitant à n'investir dans des infrastructures que lorsque cela est économiquement souhaitable.

Cette méthode permet aux seuls opérateurs efficaces, i.e. ayant un coût de production inférieur ou égal au tarif, de rentrer sur le marché en investissant.

La fixation de tarifs reflétant les coûts permet dans certains cas de rapprocher les tarifs de ceux qui seraient choisis par l'opérateur en environnement concurrentiel, et contribue d'autre part à la mise en œuvre de l'obligation de non-discrimination à laquelle l'opérateur puissant soumis, qui l'enjoint notamment d'offrir aux opérateurs tiers des conditions tarifaires équivalentes à celles dont il bénéficie en interne.

### **F - 3 TARIFS DES PRESTATIONS DE DEPART D'APPEL ET DE TERMINAISON D'APPEL INTRA CA**

France Télécom dispose d'une position durable de puissance sur les marchés correspondants, compte tenu de sa puissance sur le marché de l'accès et de la difficulté de dupliquer les infrastructures de boucle locale.

Les prestations de départ d'appel et de terminaison d'appel de France Télécom, qui raccorde l'essentiel des abonnés, sont par ailleurs incontournables pour l'ensemble des opérateurs de télécommunications en France, qui ne disposent dès lors d'aucun contre-pouvoir sur la latitude de fixation des tarifs dont dispose France Télécom.

En l'absence d'une obligation de fixer des tarifs reflétant les coûts, rien ne peut garantir que l'opérateur historique ne facture pas les prestations correspondantes à des tarifs excessifs.

L'Autorité propose donc de maintenir cette obligation sur ces marchés, et de conserver la méthodologie actuelle pour la valorisation des coûts de l'opérateur historique exposée plus haut.

Elle s'interroge toutefois sur l'intérêt de faire évoluer à terme (pas avant 2006) la méthodologie de valorisation des coûts et invite les acteurs à s'exprimer sur l'opportunité d'une telle évolution.

### **F - 4 TARIFS DES PRESTATIONS D'ACHEMINEMENT CA-CT**

#### **F - 4.1 Limiter les risques d'éviction**

Sur ces prestations, comme le met en exergue l'analyse développée au chapitre précédent, des offres, quoique rarement d'envergure nationale, sont faites par quelques opérateurs alternatifs.

France Télécom est néanmoins puissante sur les marchés correspondant de l'acheminement de trafic sur le segment CA-CT.

Elle bénéficie en particulier d'économies d'échelle largement supérieures à celles de ses concurrents, ce qui lui donne un avantage structurel certain.

Cette situation peut conduire à ce que les tarifs fixés par l'opérateur puissant ne permettent pas à ses concurrents de proposer des offres aussi compétitives que les siennes.

L'éviction de ces opérateurs des marchés du transit pourra mener dans un premier temps au retour à une situation quasi monopolistique de l'opérateur puissant sur les prestations de transit, puis, dans un deuxième temps, à couper l'essor de la concurrence sur les marchés de détail, au détriment du consommateur final.

L'Autorité entend donc imposer à France Télécom une méthode de tarification permettant d'éviter la fixation de niveaux de tarifs d'éviction, qui pourraient nuire, à long terme, au consommateur final.

#### **F - 4.2 Méthodes de tarification envisagées**

Rappelons que les modalités de l'encadrement des prix doivent viser « à promouvoir l'efficacité économique, à favoriser une concurrence durable et à optimiser les avantages pour le consommateur ».

A cette fin, l'Autorité entend proposer ici trois méthodologies de tarification sur lesquelles les acteurs du secteur sont invités à réagir.

##### *F - 4.2.1 Obligation de fixer des tarifs reflétant les coûts correspondants*

Dans ce scénario, l'Autorité propose de retenir, à l'image de ce qu'elle a proposé sur les marchés de l'intra CA, une obligation de fixer des tarifs reflétant les coûts.

Concernant la valorisation des coûts, l'Autorité propose de maintenir la méthodologie actuellement en vigueur.

Cependant, à l'inverse des marchés de l'intra CA, sur lesquels une réplique des infrastructures de France Télécom n'est pas envisageable et n'est pas économiquement rentable, l'Autorité souhaite privilégier, sur le marché du CA-CT, une concurrence par les infrastructures, qui est gage d'une concurrence solide et durable. Or, au vu de l'avantage structurel de France Télécom sur ces marchés, qui dispose d'économies d'échelle largement supérieures à celles dont bénéficient ses concurrents, l'Autorité craint que la prise en compte de l'ensemble des coûts de l'opérateur historique avec la méthodologie actuelle ne conduise à des tarifs trop bas pour permettre aux opérateurs tiers interconnectés aux commutateurs de France Télécom de faire des offres compétitives.

Elle s'interroge par conséquent sur l'intérêt de faire évoluer sa méthodologie de valorisation des coûts, et invite les acteurs à s'exprimer sur l'opportunité d'une telle évolution.

##### *F - 4.2.2 Tests de squeeze*

Une autre méthodologie envisagée par l'Autorité consiste à analyser les tarifs de France Télécom sur ce marché à la lumière de tests de squeeze.

Cette méthodologie permettrait de garantir un niveau de tarification permettant aux opérateurs tiers de répliquer les offres de gros de France Télécom.

Concrètement, cette méthode consisterait à établir une tarification fondée sur les coûts d'un opérateur concurrent efficace, en tenant compte toutefois d'un plus faible volume de trafic écoulé que dans le cas du trafic acheminé par France Télécom. En d'autres termes,

elle revient à raisonner sur le réseau de France Télécom sur la partie CA-CT, mais sur la base d'un volume de trafic plus réduit.

#### F - 4.2.3 Price floor

Enfin, une dernière possibilité consisterait à imposer un prix plancher sur les tarifs du CA-CT, afin de contrôler la baisse de l'écart entre les tarifs intra CA et simple transit de France Télécom.

En effet, un opérateur n'est en mesure de proposer des offres concurrentes à celle de France Télécom sur le marché du CA-CT que s'il sollicite lui-même des prestations de départ d'appel intra CA ou de terminaison d'appel intra CA auprès de l'opérateur historique.

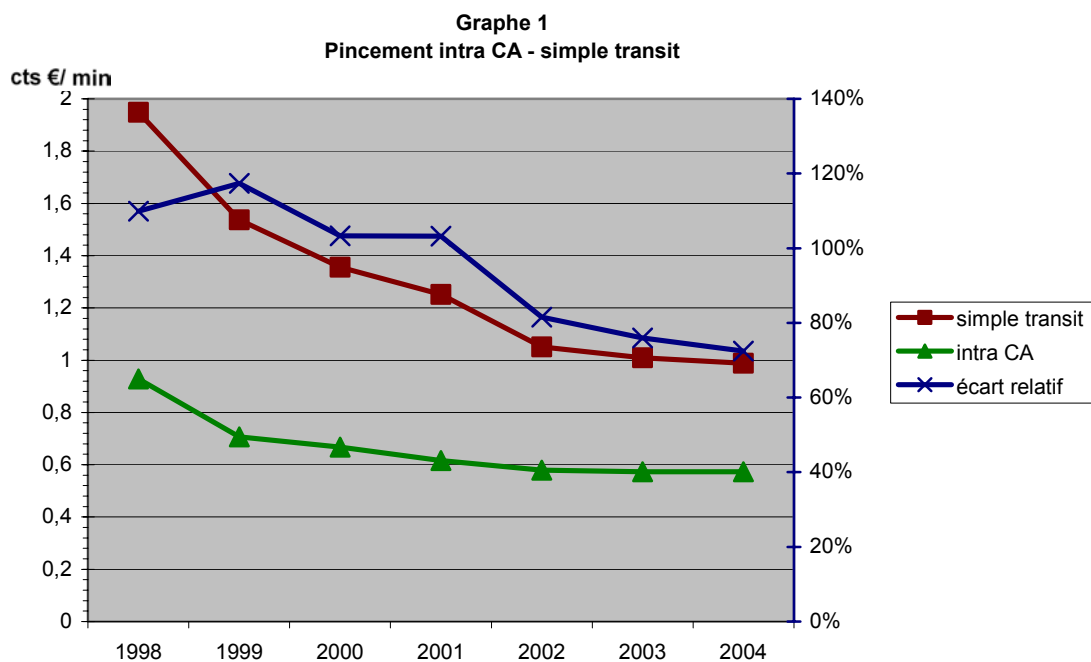
Chaque fois que l'espace entre les tarifs intra CA et simple transit de France Télécom s'amointrit, l'espace économique des opérateurs alternatifs se réduit sur le marché du CA-CT.

Une baisse trop brutale de cet écart serait donc de nature à perturber leur équilibre économique, et à menacer la concurrence à long terme sur les marchés de gros dans un premier temps, puis sur les marchés de détail sous-jacents dans un deuxième temps.

Un encadrement pluriannuel du prix plancher des tarifs CA-CT serait, de l'avis de l'Autorité, à même de donner le bon signal économique aux opérateurs présents sur le marché.

Les acteurs sont invités à commenter cette proposition, et, le cas échéant, à donner les principes qui, selon eux, devraient sous-tendre la définition de la « pente » optimale de cet encadrement.

A titre d'illustration, le graphe 1 ci-dessous reprend les évolutions passées de cet écart de tarifs.



## **F - 5 TARIFS DES PRESTATIONS D'ACHEMINEMENT CT-CT METROPOLITAIN**

Le contrôle tarifaire de France Télécom sur le marché du double transit a été allégé en 2002, et prend la forme d'une obligation de publication préalable des tarifs avant leur mise en vigueur.

Au regard du besoin de visibilité des acteurs sur ces prestations, compte tenu de leur caractère structurant pour le marché, l'Autorité propose de maintenir cette obligation à France Télécom sur le marché correspondant de l'acheminement de trafic CT-CT.

L'Autorité estime qu'il n'est pas nécessaire de prévoir d'autres modalités de contrôle des tarifs de France Télécom sur ce marché.

## **F - 6 TARIFS DES PRESTATIONS DE TRANSIT OUTRE-MER**

France Télécom contrôle les infrastructures de câbles sous-marins reliant les divers territoires français entre eux..

Les prestations de transit permettant d'acheminer du trafic d'un territoire donné à l'autre sont par ailleurs indispensables pour l'ensemble des opérateurs de télécommunications en France, dans la mesure où elles leur permettent de faire des offres garantissant une connectivité exhaustive du territoire français.

Elles sont tout particulièrement vitales pour les opérateurs présents dans les territoires d'outre-mer, pour les offres desquels la connectivité avec la métropole est une condition *sine qua none* de viabilité.

Le contre-pouvoir que peuvent exercer les acteurs sur ce marché est donc très réduit, et en l'absence d'une obligation d'orienter les tarifs vers les coûts, rien ne peut garantir que l'opérateur historique ne facture pas les prestations correspondantes à des tarifs excessifs.

L'Autorité propose donc de maintenir sur ces marchés l'obligation d'orientation des tarifs vers les coûts, et de conserver l'approche CMILT pour la valorisation des coûts de l'opérateur historique exposée plus haut.

## **F - 7 TARIFS DES PRESTATIONS CONNEXES**

Un contrôle tarifaire doit être imposé non seulement sur les tarifs des prestations d'acheminement et de commutation, mais également sur l'ensemble des prestations qui leur sont connexes.

Si tel n'était pas le cas, les tarifs des prestations connexes pourraient être fixés à des niveaux tels que leur somme avec les tarifs des prestations d'acheminement apparaissent excessifs ou prédateurs.

S'agissant plus particulièrement des prestations d'accès aux sites, l'Autorité estime raisonnable que l'opérateur acheteur ne paie qu'à hauteur des ressources utilisées. L'existence d'offres de liaisons d'interconnexion des opérateurs alternatifs permettant à un opérateur tiers de se raccorder aux sites de France Télécom ne constitue pas à cet égard une pression concurrentielle suffisante sur la fixation du niveau des tarifs de France Télécom. En particulier, sur certains commutateurs, il est le seul opérateur capable de fournir un service efficace économiquement. De même, pour un nouvel entrant, dont les volumes ne sont pas suffisants pour justifier l'économie d'un

raccordement aux sites de France Télécom via un opérateur tiers, la concurrence que constituent les offres de ces opérateurs n'est pas suffisante.

L'Autorité propose donc de maintenir l'obligation d'orientation des tarifs vers les coûts à laquelle est soumise France Télécom pour l'ensemble de ces prestations, ainsi que pour toutes les prestations à l'acte qu'elle est la seule à pouvoir fournir, et de conserver l'approche CMILT pour la valorisation des coûts de l'opérateur historique exposée plus haut.

## **F - 8 TARIFS DE LA VENTE EN GROS DU SERVICE DE RACCORDEMENT**

### **F - 8.1 Objectifs**

La tarification de la vente en gros du service de raccordement doit répondre à deux objectifs principaux.

En premier lieu, les tarifs doivent être fixés à un niveau permettant effectivement aux opérateurs de proposer des offres complètes associant accès et communications.

En deuxième lieu, ils ne doivent pas nuire à l'incitation économique au développement d'infrastructures alternatives, notamment via le dégroupage de la boucle locale: le signal économique donné par cette tarification ne doit donc ni désinciter à la création de nouveaux investissements de long terme, ni remettre en cause ceux qui ont déjà été réalisés ou engagés.

Ces objectifs sont conformes à l'article 13 de la directive « accès » qui exige des ARN que les mécanismes de recouvrement des coûts ou les méthodes de tarification qui seraient rendues obligatoires « aient pour effet de promouvoir l'efficacité économique et le développement d'une concurrence durable ».

Le tarif de l'offre de gros du service de raccordement est donc doublement stratégique, en ce qu'il conditionne à la fois une nouvelle dynamique concurrentielle sur le marché des communications bas débit et la dynamique concurrentielle des marchés du dégroupage.

L'Autorité estime ainsi justifié et proportionné d'imposer à France Télécom une obligation de contrôle tarifaire portant sur les tarifs de cette offre de gros.

### **F - 8.2 Méthodes de tarification envisagées**

Les autorités nationales de régulation disposent de deux méthodes principales pour contrôler les tarifs d'une offre de l'opérateur historique.

La première méthode, déjà présentée, est l'orientation vers les coûts. Ce terme recouvre des pratiques qui peuvent être largement hétérogènes, en termes de valorisation du capital investi et de rémunération du risque, du périmètre retenu pour les coûts pertinents, et des clefs d'allocation des éléments mutualisés entre différents services haut et bas débit, notamment les bâtiments et le génie civil des réseaux de collecte.

L'autre méthode est celle dite du "*retail minus*", qui vise à établir les tarifs de gros par soustraction d'une marge raisonnable et des coûts évités à partir des tarifs de détail. Ce type de régulation apporte un bon niveau de garantie d'absence de ciseau tarifaire entre les offres de gros de l'opérateur historique et ses offres de détail.

Cette méthode présente néanmoins certaines difficultés :

- en termes pratiques tout d'abord, la diversification des offres de détail de l'opérateur historique peut amener à une multiplication des modes de tarification de l'offre de gros ou à la constitution de paniers de consommation. Dans un marché très évolutif, l'observation rigoureuse des paniers de consommation par le régulateur ne semble pas évidente ;
- par rapport aux objectifs de la régulation des tarifs de cette offre, si la méthode du « *retail minus* » permet de s'assurer de l'absence de ciseau tarifaire entre offres de gros et de détail, elle ne fournit en revanche aucune garantie sur la nécessité de préserver l'incitation au dégroupage.

Dans ces conditions, l'Autorité propose que le contrôle tarifaire de l'offre de gros du service de raccordement prenne la forme d'une orientation vers les coûts des tarifs de l'accès et des prestations connexes.

Les acteurs sont toutefois invités à commenter cette proposition et à défendre, le cas échéant, la tarification « *retail minus* » envisagée.

## **F - 9 MODALITES DU CONTROLE TARIFAIRE**

### **F - 9.1 Sur les prestations de base**

Ces prestations sont particulièrement structurantes pour les marchés.

Les acteurs ont par conséquent grandement besoin de visibilité sur les conditions de fourniture de ces prestations, qui représentent souvent la majorité (jusqu'à 60%) de leurs charges annuelles, pour optimiser leurs choix d'investir ou non dans des infrastructures de transport.

L'Autorité estime par ailleurs qu'il est dans l'intérêt de France Télécom et de l'ensemble des opérateurs alternatifs, pour qui ces prestations représentent souvent plus de la moitié de leurs charges, de disposer d'une offre de référence la plus « stable » possible, et la moins susceptible d'être modifiée suite à une décision administrative.

Concernant l'offre de référence, l'article 9 de la directive « accès » rappelle que « *les autorités réglementaires nationales peuvent [en] préciser (...) le mode de publication* ».

L'article L. 38 du code des postes et communications électroniques tel qu'issu de la loi sur les communications électroniques précise par ailleurs que « *l'opérateur [réputé exercé une influence significative sur un marché] communique [aux fins de la mise en conformité avec les dispositions du présent code de son offre de référence] à l'Autorité de régulation des télécommunications toute information nécessaire* ».

Dès lors, il est proposé qu'avant toute entrée en vigueur d'éventuelles modifications des tarifs des prestations figurant à l'offre de référence, France Télécom devra :

- publier ses projets de modification 6 mois auparavant ;
- fournir, 3 mois avant cette publication, des informations comptables et financières à l'Autorité (cf. obligation de séparation comptable) pour permettre à cette dernière de vérifier la comptabilité de ces tarifs avec les principes de tarification auxquels ils doivent répondre.

En tout état de cause, si cette procédure ne permettait pas d'assurer la publication ou l'entrée en vigueur de tarifs reflétant les coûts, l'Autorité pourra, conformément à l'article 13 de la directive « accès » précitée, « *demander à [France Télécom] de justifier intégralement ses prix et, si nécessaire, en exiger l'adaptation* ».

**Remarque :**

Dans le cas où une modification tarifaire ferait suite à une décision réglementaire ou judiciaire, la date d'entrée en vigueur du nouveau tarif sera celle prévue par ladite décision.

**F - 9.2 Sur les autres prestations**

Pour les autres prestations, les délais précédemment évoqués sont ramenés à un mois.

En tout état de cause, si cette procédure ne permettait pas d'assurer la publication, voire l'entrée en vigueur, de tarifs reflétant les coûts, l'Autorité pourra également « demander à [France Télécom] de justifier intégralement ses prix et, si nécessaire, en exiger l'adaptation ».

De même, si une modification tarifaire fait suite à une décision réglementaire ou judiciaire, la date d'entrée en vigueur du nouveau tarif sera celle prévue par ladite décision.

**G OBLIGATION DE SEPARATION COMPTABLE ET  
COMPTABILISATION DES COÛTS**

L'article L. 38 du code précité précise que « les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer, (...) [d'] isoler sur le plan comptable certaines activités en matière d'interconnexion ou d'accès, ou tenir une comptabilité des services et des activités qui permette de vérifier le respect des obligations imposées au titre du présent article ; le respect de ces prescriptions est vérifié, aux frais de l'opérateur, par un organisme indépendant désigné par l'autorité ;

Cette obligation, qui doit être imposée à France Télécom, permettra de vérifier le respect des obligations de non-discrimination et d'orientation des tarifs vers les coûts. Elle permettra également de s'assurer du respect par France Télécom des dispositions prévues par le contrôle tarifaire qui lui aura été imposé.

L'imposition de ces obligations paraît nécessaire afin :

- De mettre en œuvre les obligations relatives à la tarification des offres de gros de France Télécom, y compris l'obligation de refléter les coûts ;
- De permettre à l'Autorité de vérifier le respect des obligations interdisant les tarifs excessifs et les tarifs d'éviction.

Dans la mesure où ces obligations concernent à la fois les marchés de détail et les marchés de gros, les principales modalités envisagées pour leur mise en œuvre sont examinées plus en détail en annexe G.

L'Autorité y annonce également le lancement d'une consultation spécifique ultérieure, qui examinera les conditions de mise en œuvre de ces obligations communes à l'ensemble des activités de détail et de gros de France Télécom pour ses services en bande étroite et en large bande.



## H CONCLUSION : LISTE DES OBLIGATIONS PAR MARCHÉ

Au regard de la puissance de France Télécom sur l'ensemble des marchés de gros de l'interconnexion, l'Autorité estime que l'ensemble des obligations proposées dans les précédents paragraphes sont proportionnées et justifiées, au regard des problèmes concurrentiels constatés.

Ces obligations sont les suivantes :

- Obligation de non-discrimination,
- Obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès et d'interconnexion,
- Obligation de faire droit aux demandes d'accès spécifiques que sont la sélection/présélection du transporteur, la facturation pour compte de tiers, l'interconnexion forfaitaire à Internet, et la vente en gros d'un service de raccordement.
- Obligation de transparence, dont obligation de publier une offre de référence,
- Obligation de se soumettre à un contrôle tarifaire,
- Obligation de séparation comptable.

L'Autorité a pleinement pris en compte la prescription des directives européennes et des lignes directrices de la Commission de n'imposer des obligations sur les marchés de détail que lorsqu'il apparaît « *que les obligations imposées au titre de la directive 2002/19/CE (directive accès) ou de l'article 19 de la présente directive [obligation de faire droit aux demandes de sélection du transporteur] ne permettraient pas de réaliser les objectifs fixés à l'article 8 de la directive 2002/21/CE (directive cadre)* »<sup>52</sup>.

Ainsi, « *c'est (...) seulement lorsque les obligations ex ante imposées à une entreprise dominante sur le marché en amont (accès) ne suffiraient pas à créer une concurrence effective sur le marché en aval (détail)* »<sup>53</sup> que l'Autorité a envisagé l'imposition de remèdes sur les marchés de détail.

En corollaire, l'Autorité a considéré qu'il était dans l'esprit des directives de chercher en premier lieu à alléger les obligations pesant aujourd'hui sur les opérateurs puissants sur les marchés de détail avant d'alléger les obligations existantes sur les marchés de gros.

---

<sup>52</sup> Directive *service universel*, article 17

<sup>53</sup> Considérant 84 des lignes directrices

## CHAPITRE 7 - OBLIGATIONS SUR LES MARCHÉS DE DÉTAIL

Dans les chapitres précédents, l'Autorité propose de conclure que les marchés pertinents de détail qu'elle a recensés ne sont pas en situation de concurrence effective et que France Télécom dispose d'une influence significative (ou « puissance ») sur chacun de ces marchés pertinents. Le chapitre précédent a examiné les obligations que l'Autorité propose d'imposer sur les marchés de gros pour remédier aux problèmes de concurrence liés à cette puissance. Dans ce chapitre, l'Autorité examine les obligations réglementaires additionnelles qui devraient être imposées à France Télécom sur ces marchés de détail dans la mesure où l'imposition des seules obligations sur les marchés de gros ne suffirait pas à rétablir les conditions nécessaires à l'exercice d'une concurrence effective et durable.

A cet égard, l'article 17 de la directive « Service Universel » et l'article L. 38-1-I du code des postes et télécommunications prévoient que l'Autorité peut notamment imposer les obligations suivantes, lorsqu'elles sont proportionnées à la réalisation de ces objectifs et établies en tenant compte des obstacles au développement d'une concurrence effective identifiés lors de l'analyse du marché :

- La proscription de certains comportements de nature à fausser le jeu concurrentiel : prix excessif, forclusion de marché, prix d'éviction, discrimination abusive entre certains utilisateurs finals et couplage abusif de plusieurs services ;
- La communication des offres de détails préalablement à toute commercialisation à l'Autorité pour permettre un contrôle *a priori* du respect des obligations précédentes ;
- Des mesures d'encadrement pluriannuel des tarifs ou de modulation des prix en fonction des coûts correspondants ou des prix sur des marchés comparables ;
- La mise en place d'une comptabilité réglementaire suivant une méthodologie définie par l'Autorité pour permettre d'assurer le respect des obligations précédentes.

### A APPROCHE GENERALE DE L'AUTORITE

L'un des objectifs principaux de la régulation des marchés des services fixes en bande étroite est de promouvoir l'émergence d'une concurrence effective et durable dans l'intérêt des utilisateurs.

A cette fin, France Télécom est soumise depuis l'ouverture des marchés à la concurrence à une réglementation tarifaire, incluant notamment un contrôle de ses offres de détail, afin notamment d'empêcher qu'elle ne tire abusivement avantage de sa puissance sur les marchés de détail.

L'imposition d'une réglementation des marchés de détail a toujours été conçue comme une mesure transitoire, dans l'attente que la pression concurrentielle soit suffisante pour apporter les contraintes nécessaires à l'exercice d'une concurrence durable sur ces marchés dans le cadre du droit commun de la concurrence.

Aussi, les conditions d'exercice du jeu concurrentiel doivent-elles être revues périodiquement afin de ne pas laisser en place un tel contrôle s'il s'avère que certains marchés connaissent une situation de concurrence effective ou si le maintien des seules obligations sur les marchés de gros est suffisant pour atteindre cet objectif.

A cet égard, l'analyse des marchés de détail pertinents recensés par l'Autorité montre qu'en dépit d'un développement significatif de la concurrence sur certains marchés, France Télécom demeure encore largement puissante sur chacun des marchés pertinents. Sur les marchés de l'accès, cette domination reste quasi absolue. Sur les marchés des communications, la puissance de France Télécom est moins forte mais ne semble plus se réduire que marginalement, voire remonter sur certains marchés professionnels.

Toutefois, avant de conclure à la nécessité d'imposer certaines obligations sur les marchés de détail, l'Autorité souhaite examiner préalablement si l'application des mesures adoptées sur les marchés de gros en matière d'accès et d'interconnexion ne suffit pas à atteindre une situation de concurrence effective.

## **B INSUFFISANCE DES REMÈDES IMPOSÉS SUR LES MARCHÉS DE GROS**

Les remèdes imposés sur les marchés de gros consistent essentiellement en la mise en place d'une offre de référence couvrant les prestations d'interconnexion, l'accès dégroupé à la boucle locale cuivre, la sélection appel par appel et la présélection ainsi qu'un nouveau remède, la vente en gros d'un service de raccordement au réseau téléphonique ouvert au public.

D'une façon générale, il est difficile de prévoir avec certitude l'effet des remèdes imposés sur les marchés de gros sur le fonctionnement de la concurrence. En effet, l'imposition de ces remèdes a pour objectif de permettre aux opérateurs concurrents d'accéder aux offres de gros nécessaires pour intervenir dans des conditions de concurrence équivalentes sur les marchés détail par rapport à celles dont bénéficie France Télécom. Cependant, comme cela est exposé dans l'analyse des marchés de détail, il paraît peu vraisemblable que ces remèdes conduisent les marchés de détail à une situation de concurrence effective sur la période 2005-2007.

Le principal frein au développement d'une concurrence effective réside dans la très forte position de puissance de France Télécom sur les marchés de l'accès. A partir de cette position, France Télécom est potentiellement en mesure d'exercer un effet de levier horizontal vers l'ensemble des marchés des communications. Le développement de la demande en accès large bande couplé aux actions de régulation sur les marchés du haut débit devrait permettre dans une certaine mesure de rétablir les conditions d'une concurrence effective en matière d'accès large bande.

En matière d'accès en bande étroite, compte tenu des contraintes économiques et techniques, le déploiement par les opérateurs alternatifs d'infrastructure propre de boucle locale n'est pas envisageable sauf pour les plus gros accès professionnels. Les accès en large bande sont impropres pour répondre à une demande simple d'accès au réseau téléphonique ouvert au public, demande actuellement couverte par des raccordements analogique ou numérique de base. Seule l'imposition d'une vente en gros d'un service de raccordement est de nature à permettre l'établissement d'une concurrence accrue.

La création d'une nouvelle offre de gros est néanmoins un processus complexe qui nécessite une concertation approfondie avec l'ensemble des acteurs du secteur et une coopération active de France Télécom. L'industrialisation d'une telle offre nécessitera la résolution de nombreux problèmes techniques, juridiques et commerciaux. Un allègement substantiel des obligations portant sur les marchés de détail ne pourra donc

avoir lieu qu'à l'issue de la mise en œuvre effective de l'obligation de vente en gros d'un service de raccordement et l'amélioration de l'offre de gros de dégroupage total.

Dans cette attente et comme on l'a vu précédemment, ce manque de concurrence effective n'est pas uniquement lié à l'importance de la puissance de France Télécom sur les marchés de détail. Certains facteurs tels que la persistance de barrières économiques à l'entrée suggèrent que la contrainte exercée sur France Télécom résultant de l'entrée effective ou potentielle de nouveaux opérateurs est limitée. D'autres facteurs, tels que la puissance exercée simultanément par France Télécom sur les marchés de gros et les marchés avals de détail montre que les risques d'éviction de la concurrence ou de fermeture de l'accès à certains marchés par des baisses excessives ciblées sur certains segments de clientèles des tarifs de détail au regard des tarifs des offres de gros demeurent relativement élevés.

Les paragraphes suivants abordent de façon plus détaillée les risques de pratiques « anticoncurrentielles », liés à la puissance de France Télécom sur les marchés de détail.

## **C NECESSITE DE PROSCRIRE A PRIORI CERTAINES PRATIQUES**

Les alinéas 1, 2 et 3°) de l'article L. 38-1-I du code des postes et télécommunications prévoient que l'Autorité peut imposer les obligations suivantes :

- L'obligation de fournir des prestations de détail dans des conditions non-discriminatoires ;
- La proscription du couplage abusif des prestations de détail ;
- La proscription des tarifs excessifs ;
- La proscription des tarifs d'éviction ;
- L'obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants.

Les paragraphes suivants détaillent les motifs qui conduisent l'Autorité à proposer d'imposer l'ensemble de ces obligations à France Télécom sur les marchés sur lesquels elle aura été déclarée puissante.

### **C - 1 NON-DISCRIMINATION**

D'une façon générale, un fournisseur est réputé exercer une discrimination lorsqu'il applique des conditions différentes pour des transactions équivalentes. Une discrimination peut porter sur des conditions variées telles que les modalités tarifaires, les conditions de vente, la qualité de service et d'information ou les délais de fourniture.

Le fait pour un opérateur puissant d'offrir des conditions différentes pour une même prestation n'est pas nécessairement abusif. Ceci tout particulièrement dans le secteur des télécommunications où l'offre doit répondre à des demandes différentes via l'utilisation de ressources communes de réseau. Par ailleurs, en présence d'importants coûts communs, une discrimination par les prix peut permettre un recouvrement plus efficace de ces coûts. La modulation horaire des tarifs fournit un exemple de l'intérêt économique de ce type de pratique.

La discrimination sera considérée comme « abusive » lorsqu'elle n'est pas objectivement justifiable, par exemple au regard des différences de coûts, qu'elle conduit à empêcher l'entrée sur un marché ou à restreindre la concurrence ou, encore, qu'elle porte atteinte aux intérêts des utilisateurs.

Ces pratiques peuvent notamment survenir lorsque l'opérateur puissant a intérêt à proposer des offres plus avantageuses à certaines catégories d'utilisateurs

particulièrement rentables ou, à tous le moins, sensibles aux offres concurrentes, sans pour autant supporter la charge que représenterait le fait d'offrir ces avantages à l'ensemble de ses clients.

Ce risque est particulièrement important sur le marché des services fixes en bande étroite, où l'opérateur historique a détenu initialement une position de monopole sur le marché et voit, de ce fait, sa position sur le marché menacée en premier lieu vis-à-vis des segments de clients les plus rentables.

Il existe à cet égard un risque particulier que ces pratiques ne permettent à l'opérateur puissant de subventionner, par les profits qu'il dégagne auprès d'une partie de ses clients, qui pour diverses raisons n'envisage pas de faire jouer la concurrence ou plus simplement de tirer partie des offres tarifaires optionnelles, les avantages qu'il offre par ailleurs pour conserver les clients ayant le plus grand potentiel de souscrire à des offres concurrentes ou ramener vers lui les clients déjà partis à la concurrence.

De telles pratiques peuvent également viser d'autres marchés que le marché de détail concerné, et avoir pour effet d'avantager ses services, ses filiales ou ses partenaires sur ces autres marchés.

En conséquence, l'Autorité propose d'imposer cette obligation sur l'ensemble des marchés de détail de services de communications en bande étroite sur lesquels France Télécom sera considérée comme exerçant une influence significative. Compte tenu de la puissance de France Télécom sur l'ensemble des marchés de détail et de gros des communications en bande étroite, l'Autorité considère cette obligation proportionnée.

## **C - 2 COUPLAGES ABUSIFS**

Le couplage désigne le fait de lier la fourniture d'un produit donné à la fourniture d'un ou de plusieurs autres produits. Le couplage peut être de nature technique, contractuelle ou tarifaire.

Les couplages sont généralement considérés comme abusifs lorsqu'ils n'ont aucune justification objective, qu'ils conduisent à restreindre la concurrence ou qu'ils portent atteinte aux intérêts des utilisateurs.

Ils présentent à cet égard des risques particuliers lorsqu'ils sont offerts, comme c'est le cas pour France Télécom, par un opérateur puissant sur plusieurs marchés de détail ainsi que sur les marchés de gros amont.

En effet, il existe un risque particulier que l'opérateur puissant ne cherche, en liant deux produits appartenant à des marchés de détail différents, à tirer avantage de sa puissance sur l'un des marchés de détail pour restreindre, par effet de levier horizontal, la concurrence sur un autre marché de détail.

Il existe également un risque lié au fait que l'opérateur puissant ne cherche, en couplant un service donné pour lequel il ne fournit pas d'offre de gros adaptée, à tirer avantage de sa puissance sur les marchés de gros pour restreindre, par effet de levier vertical, la concurrence sur les marchés de détail situés en aval.

Dans ce dernier cas, l'analyse pourra conduire à exiger d'un opérateur puissant, non pas qu'il renonce à commercialiser son offre, mais qu'il fournisse une offre de gros adaptée permettant aux opérateurs concurrents de fournir des offres équivalentes.

Ainsi, en pratique, il convient d'examiner attentivement au cas par cas les effets de ce couplage sur la concurrence, et prendre notamment en compte :

- Le niveau de concurrence différent de chacun des marchés auxquels les produits du couplage appartiennent ;
- la capacité éventuelle dont disposent les opérateurs concurrents de fournir le couplage, notamment par l'existence d'une offre de gros adaptée ;
- la possibilité technique dont dispose l'opérateur puissant de fournir les services séparément.

A titre d'exemple, les couplages suivants doivent être analysés rigoureusement lorsqu'ils sont offerts par un opérateur puissant :

- lorsque l'accès des utilisateurs à un service donné est subordonné à l'achat d'autres produits qui ne sont pas nécessaires à ce premier produit ;
- lorsque le couplage intègre un ou plusieurs services qui sont difficiles à répliquer par les concurrents ;
- lorsque la vente d'un service soumis à une très faible concurrence, comme c'est le cas pour les services d'accès par exemple, est liée à la vente d'un autre service pour lequel la concurrence est plus forte, comme c'est le cas pour les services de communication. Par exemple, la vente de forfaits comprenant l'abonnement et les communications téléphoniques constituerait à l'heure actuelle un couplage abusif ;
- lorsque le couplage concerne à la fois des services soumis à une régulation *ex-ante* et d'autres services non-régulés ; par exemple, la vente liée de prestations d'accès à des services de télécommunications et de prestations liées à l'installation ou à la maintenance des équipements terminaux correspondants.

En conséquence, l'Autorité propose d'imposer cette obligation sur l'ensemble des marchés de détail de services de communications en bande étroite sur lesquels France Télécom sera considérée comme exerçant une influence significative. Compte tenu de la puissance de France Télécom sur l'ensemble des marchés de détail et de gros des communications en bande étroite, l'Autorité considère cette obligation proportionnée. La portée de cette obligation pourra être sensiblement réduite lorsque l'Autorité considèrera que la mise en œuvre de l'offre de vente en gros d'un service de raccordement aura été industrialisée avec succès.

### **C - 3 PRIX EXCESSIFS**

Par définition, un opérateur puissant dispose de la possibilité de se comporter indépendamment de ses concurrents et de ses clients. Il dispose donc notamment de la possibilité de maintenir ses prix à un niveau plus élevé qu'il le ne serait si la concurrence était effective sur le marché de détail.

Un tel comportement peut créer au profit de l'opérateur puissant une rente qui s'analyse en un transfert de richesse des utilisateurs du réseau vers le gestionnaire de ce réseau.

Compte-tenu de la puissance de France Télécom sur le marché des communications, un tel comportement peut également avoir pour effet ou pour objet de désavantager un opérateur de boucle locale pour lequel le niveau des prix des communications entrantes depuis le réseau de France Télécom à destination de ses clients constitue un élément significatif du choix des utilisateurs dans la souscription à ses services de boucle locale.

Ce type de pratique peut ainsi permettre à l'opérateur puissant de renforcer sa position sur le même marché de détail ou d'avantager l'une de ses filiales ou l'un de ses partenaires sur un marché différent en pratiquant de fait une forclusion du marché vis-à-vis d'un opérateur tiers de boucle locale.

En conséquence, l'Autorité propose d'imposer cette obligation sur l'ensemble des marchés de détail de services de communications en bande étroite sur lesquels France Télécom sera considérée comme exerçant une influence significative. Compte tenu de la puissance de France Télécom sur l'ensemble des marchés de détail et de gros des

communications en bande étroite, l'Autorité considère cette obligation proportionnée. La portée de cette obligation pourra être sensiblement réduite lorsque l'Autorité considérera que la concurrence subie par France Télécom sera suffisante pour imposer une contrainte concurrentielle réelle et significative sur l'opérateur historique.

## **C - 4 TARIFS D'ÉVICTION**

Des prix bas ou des réductions de prix sont généralement appréciés comme des bénéfiques résultant de l'établissement d'une concurrence effective.

Cependant, toute concurrence par les prix n'est pas nécessairement légitime, en particulier lorsque ces pratiques proviennent d'un opérateur dominant (ou puissant) sur un marché et qu'elles ont pour effet de restreindre la concurrence qui y est installée ou qui pourrait s'y développer. Enfin, un effet d'éviction peut se concrétiser par les conditions contractuelles qui sont attachées à un tarif spécifique.

Trois pratiques sont particulièrement prohibées en la matière :

- Les prix prédateurs ;
- Les prix ayant un effet de ciseau tarifaire (ou « squeeze ») ;
- L'adjonction à un tarif de conditions contractuelles « abusives » conduisant à la forclusion d'un marché.

### **C - 4.1 Prix prédateurs**

Les prix peuvent être qualifiés de « prédateurs » lorsqu'un opérateur sacrifie délibérément ses profits à court terme en fixant des prix artificiellement bas afin d'évincer ses concurrents sur le marché et ainsi d'améliorer ses profits à plus long terme après une phase de récupération.

Cette pratique est généralement constatée lorsque les prix proposés pour un service ne permettent pas de recouvrir les coûts de fourniture ce service.

A cet égard, la jurisprudence du droit de la concurrence, notamment de l'arrêt de la Cour de justice des communautés européennes du 3 juillet 1991 dans l'affaire AKZO, considère que peuvent être présumés comme prédateurs des prix pratiqués par une entreprise dominante qui sont inférieurs au coût variable moyen de la fourniture de ce service, c'est-à-dire au coût variant en fonction de la quantité produite sans y inclure les coûts fixes, et que des prix supérieurs au coût variable moyen mais inférieurs au coût moyen complet (incluant cette fois les coûts fixes) peuvent être prédateurs s'ils sont fixés dans l'objectif d'évincer un concurrent du marché.

Cependant, ces critères ne suffisent pas nécessairement pour identifier les comportements prédateurs des opérateurs puissants sur le marché des télécommunications.

En effet, l'économie des réseaux de télécommunications est caractérisée par l'importance des coûts fixes irrécupérables (« sunk costs ») ainsi que le rôle des économies d'échelle et de gamme.

Il en résulte que lorsque les prix d'un opérateur puissants ne recouvrent pas les coûts fixes correspondants les coûts variables sont souvent très bas par rapport aux coûts fixes de fourniture des services. L'analyse des prix au regard des seuls coûts variables ne traduit donc que très imparfaitement la réalité des coûts encourus par les différents opérateurs.

Par ailleurs, du fait de sa position d'ancien monopole, l'opérateur puissant dispose de coûts fixes moyens rapportés au volume de prestations commercialisées moindres que ceux de ses concurrents.

Ainsi, lorsque les prix d'un opérateur puissant ne recouvrent pas les coûts complets correspondants, il existe un risque accru d'éviction sur le marché des télécommunications.

#### **C - 4.2 Ciseau tarifaire**

Un prix présente un effet de ciseau tarifaire (ou « squeeze ») lorsqu'un opérateur, qui est puissant à la fois sur un marché de gros et un marché de détail situé en aval, pratique des tarifs de détail à un niveau tel qu'un opérateur concurrent efficace ayant recours aux prestations de l'opérateur sur le marché de gros ne saurait pratiquer des niveaux de prix comparables, compte tenu des coûts qu'il encoure (composés des coûts liés aux charges versées à l'opérateur dominant et de ses coûts propres).

En pratique, on considère que des prix présentent un effet de ciseau lorsque la marge entre les prix de gros que l'opérateur puissant offre à ses concurrents et ses prix de détail correspondant est inférieure aux coûts qu'encourrait un concurrent au moins aussi efficace que l'opérateur puissant pour fournir le même service.

L'interdiction de ce type de pratique est particulièrement importante sur les marchés des services en bande étroite dans la mesure où l'essentiel de la concurrence offerte par les opérateurs alternatifs repose sur l'utilisation des offres de gros de France Télécom compte tenu de la puissance de France Télécom sur ces marchés et notamment sur le marché du départ d'appel et de la terminaison d'appel intra-CA. A cet égard, les cas de ciseau tarifaire ont représenté la grande majorité des avis défavorables rendus par l'Autorité sur les évolutions tarifaires de France Télécom depuis l'ouverture du marché à la concurrence.

En conséquence, l'Autorité propose d'imposer cette obligation sur l'ensemble des marchés de détail de services de communications en bande étroite sur lesquels France Télécom sera considérée comme exerçant une influence significative. La portée de cette obligation pourra être sensiblement réduite lorsque l'Autorité considérera que la mise en œuvre de l'offre de vente en gros d'un service de raccordement aura été industrialisée avec succès. En effet, les coûts commerciaux d'acquisition et de rétention de client pour un opérateur efficace deviendront structurellement plus faibles. L'Autorité sera donc en mesure de réviser en conséquence à la baisse les hypothèses de coût employées dans les tests d'effet de ciseaux.

#### **C - 4.3 Eviction par l'imposition de conditions contractuelles abusives**

Une structure tarifaire peut induire un effet d'éviction sur un marché lorsque les conditions contractuelles qui lui sont attachées visent à produire une forclusion du marché. Ces conditions contractuelles visant restreignant le jeu concurrentiel peuvent inclure notamment les pratiques suivantes :

- Des clauses d'engagement minimum de durée abusivement longue qui permettent d'empêcher pour une durée déterminée le client de changer d'opérateur. En multipliant les offres tarifaires optionnelles incluant de telles clauses et en les commercialisant de manière ciblée sur les segments de clientèle susceptibles de basculer à la concurrence, un opérateur puissant peut élever des barrières à l'entrée pour ses concurrents,
- Des clauses de préavis de résiliation contractuelle abusivement longue qui permettent à un opérateur puissant de disposer d'un délai suffisant pour



convaincre un client d'annuler sa résiliation au profit d'un opérateur tiers. Les coûts commerciaux d'acquisition de nouveaux clients des opérateurs concurrents s'en trouvent augmentés d'autant.

- Des clauses restreignant la vente de la prestation vendue à certaines catégories de clients ou à certains usages. Ces pratiques s'assimilent en général à une discrimination abusive.

#### **C - 4.4 Conclusion**

**En conséquence, l'Autorité propose d'imposer l'obligation de ne pas pratiquer de tarif d'éviction sur l'ensemble des marchés de détail de services de communications en bande étroite sur lesquels France Télécom sera considérée comme exerçant une influence significative. Compte tenu de la puissance de France Télécom sur l'ensemble des marchés de détail et de gros des communications en bande étroite, l'Autorité considère cette obligation proportionnée. La portée de cette obligation pourra être sensiblement réduite lorsque l'Autorité considérera que la concurrence sera suffisante pour imposer une contrainte concurrentielle réelle et significative sur l'opérateur historique.**

#### **C - 5 REFLETER LES COÛTS CORRESPONDANTS**

Cette obligation générique constitue un complément de l'obligation de ne pas pratiquer des prix excessifs et de l'obligation de ne pas pratiquer des prix d'éviction.

Pour prévenir de telles pratiques, l'Autorité peut imposer l'obligation que la structure tarifaire d'une prestation reflète la structure des coûts sous-jacents, qu'ils soient internes ou externes, et leur évolution. Il convient de noter que cette obligation sur les marchés de détail diffère dans sa portée de son équivalent sur les marchés de gros, qui implique une approche normative de la tarification des prestations de gros.

A titre d'exemple, les cas suivants méritent une attention particulière :

- lorsque des tarifs augmentent alors que la fourniture des prestations correspondantes n'est pas soumise à une élévation des coûts de fourniture et que le compte d'exploitation de cette prestation n'était pas déficitaire ;
- lorsque des tarifs demeurent au même niveau alors que l'opérateur connaît des réductions de coûts significatives résultant de gains de productivité interne ;
- lorsque des baisses de tarifs ne reflètent pas ou seulement en partie les baisses de charges externes facturées par des tiers ;
- lorsque des tarifs sont fixés de telle façon qu'ils conduisent à des niveaux de marges significativement supérieurs à ceux qui sont constatés sur d'autres prestations ou marchés comparables.

En conséquence, l'Autorité propose d'imposer cette obligation sur l'ensemble des marchés de détail de services de communications en bande étroite sur lesquels France Télécom sera considérée comme exerçant une influence significative. Compte tenu de la puissance de France Télécom sur l'ensemble des marchés de détail et de gros des communications en bande étroite, l'Autorité considère cette obligation proportionnée.

#### **C - 6 CONCLUSION**

L'Autorité propose donc d'imposer ces obligations sur l'ensemble des marchés de détail de services de communications en bande étroite sur lesquels France Télécom sera considérée comme exerçant une influence significative :

- L'obligation de fournir des prestations de détail dans des conditions non-discriminatoires ;
- La proscription du couplage abusif des prestations de détail ;
- La proscription des tarifs excessifs ;

- La proscription des tarifs d'éviction ;
- L'obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants.

Compte tenu de la puissance de France Télécom sur l'ensemble des marchés de détail et de gros des communications en bande étroite, l'Autorité considère cette obligation proportionnée.

## **D SURVEILLANCE DES EVOLUTIONS TARIFAIRES**

Pour pouvoir contrôler le respect des obligations imposées à un opérateur puissant sur les marchés de détail, l'article L. 38-1-I du code des postes et télécommunications permet à l'Autorité d'imposer une obligation de communiquer préalablement à toute mise en vigueur les évolutions tarifaires des prestations incluses dans la définition de ces marchés.

Cette compétence se substitue à celle auparavant confiée au ministre chargé des télécommunications ainsi qu'à celui chargé de l'économie et des finances qui prévoyait l'obligation pour France Télécom d'obtenir l'homologation préalable de ses tarifs des services relevant de ses obligations relatives au service universel et aux services obligatoires ainsi que pour les « services pour lesquels il n'existe pas de concurrents ».

Cette procédure supposait un avis public préalable de l'Autorité et une décision des ministres concernés de façon systématique, et devait être mise en œuvre pour l'ensemble des tarifs de France Télécom entrant dans le périmètre défini par le cadre réglementaire indépendamment des enjeux concurrentiels présentés par les prestations concernées.

Le nouveau dispositif prévu par la loi relative aux communications électroniques autorise en revanche l'Autorité à alléger significativement les contraintes pesant sur France Télécom en lui permettant de limiter le champ de son intervention aux seuls cas où les tarifs de France Télécom seraient susceptibles de restreindre la concurrence ou de porter atteinte aux intérêts des utilisateurs.

### **D - 1 OBLIGATION RELATIVE A LA COMMUNICATION PREALABLE DES TARIFS A L'ART**

Le projet de loi sur les communications électroniques prévoit, en l'alinéa 3 de l'article L. 38-1-I, la possibilité pour l'Autorité d'imposer, si elle l'estime nécessaire et proportionné, « la communication des tarifs à l'Autorité de régulation des télécommunications préalablement à leur mise en œuvre ». L'obligation de communication préalable des tarifs vise ainsi les tarifs des nouvelles offres ou les évolutions tarifaires apportées à des offres existantes.

Selon les termes de cet article, cette obligation restreint le pouvoir d'opposition que l'Autorité peut exercer puisqu'une telle décision ne peut être éventuellement prise que pour « un tarif qui lui est communiqué en application [de l'obligation de communication préalable des tarifs] ».

En conséquence, le périmètre des tarifs sur lesquels sera imposée cette obligation de communication préalable correspond au périmètre des tarifs pour lesquels l'Autorité pourra, le cas échéant, adopter une mesure d'opposition s'il avère que l'un de ces tarifs aurait pour effet de restreindre la concurrence ou de porter atteinte aux intérêts des consommateurs.

Inversement, l'absence d'obligation de communication préalable pour certains tarifs équivaldra à rendre impossible pour l'Autorité toute décision d'opposition sur des tarifs de France Télécom même s'il s'avère que l'un de l'un de ceux-ci aurait pour effet de restreindre la concurrence ou de porter atteinte aux intérêts des consommateurs.

A cet égard, les analyses conduites précédemment suggèrent qu'il est difficile, compte tenu de la puissance exercée par France Télécom sur l'ensemble des marchés et de la difficulté d'identifier *a priori* une liste des prestations qui ne présenteraient pas de risque du point de vue des comportements anticoncurrentiels examinés précédemment, de ne pas imposer *a priori* cette obligation de communication préalable pour l'ensemble des prestations incluses dans les marchés pertinents recensés par l'Autorité.

En outre, l'imposition d'une telle obligation ne paraît pas conduire à faire peser sur France Télécom de contrainte excessive au-delà de la nécessité pour France Télécom, pour mettre en œuvre une telle obligation, de prévoir un délai raisonnable entre l'adoption de ses décisions commerciales liées au lancement de nouvelles offres et la commercialisation effective de ces offres.

En conséquence, l'Autorité propose d'imposer l'obligation de communication préalable des tarifs sur l'ensemble des marchés de détail de services de communications en bande étroite sur lesquels France Télécom sera considérée comme exerçant une influence significative. Compte tenu de la puissance de France Télécom sur l'ensemble des marchés de détail et de gros des communications en bande étroite, l'Autorité considère cette obligation proportionnée.

L'Autorité invite les différents acteurs intéressés à exprimer leur analyse sur cette question dans le cadre de cette consultation et, le cas échéant, à indiquer sur la base d'une argumentation motivée, si certaines prestations, formules tarifaires ou segments de marché pourraient faire l'objet d'une exclusion de cette obligation de communication préalable.

## **D - 2 SUR LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE DU POUVOIR D'OPPOSITION PREALABLE**

Comme indiqué précédemment, le passage d'un mécanisme d'homologation à un pouvoir d'opposition constitue de fait un allègement significatif des procédures auxquelles France Télécom était soumise jusqu'alors dans la mesure où la commercialisation de ses offres de détail n'est plus subordonnée à l'adoption d'une décision préalable et explicite des pouvoirs publics.

Il apparaît toutefois particulièrement difficile de définir *a priori* une liste des situations dans lesquelles des offres de détail seraient susceptibles de présenter de tels effets et feraient ainsi l'objet d'une décision d'opposition de la part de l'Autorité, ceci au-delà de la description générale présentée précédemment des principaux comportements anticoncurrentiels susceptibles de se produire.

En effet, la détection de ces pratiques suppose le plus souvent une analyse au cas par cas, nécessitant par exemple des informations détaillées sur les éléments techniques utilisés pour la fourniture des prestations, les coûts induits par ces prestations ou l'élaboration d'hypothèses parfois complexes sur les prévisions de comportement de consommation des offres tarifaires correspondantes par les utilisateurs finals.

En réponse au développement de la concurrence et en conséquence du progrès technologique, l'offre tarifaire de France Télécom se diversifie de plus en plus : offre forfaitaire, offre dite d'abondance qui abandonne le principe de la tarification à l'appel et/ou à la durée.

Cette tendance naturelle à la diversification de l'offre conduit par exemple à écarter l'instauration de règles permettant de simplifier le contrôle des tarifs d'éviction, comme par exemple les règles de type « price-floor » qui reposent sur la définition d'un prix plancher exprimé à la minute, en dessous duquel les prix de l'opérateur seraient présumés, selon les cas, comme des prix d'éviction ou fermant l'accès à un marché.

De la même façon, une liste des « couplages prohibés » ne peut être définie *a priori* sans tenir compte au cas par cas de la possibilité effective dont dispose l'opérateur historique, pour chacun de ces couplages, de fournir les prestations ainsi couplées de façon séparée dans des conditions économiques raisonnables, ni sans tenir compte de la possibilité dont disposerait un concurrent aussi efficace que lui de fournir la même offre couplée dans des conditions équivalentes.

L'interdiction faite *a priori* de commercialiser certains couplages pouvant présenter des effets anticoncurrentiels pourrait s'avérer inefficace, voire préjudiciable, pour le marché dans la mesure où les risques concurrentiels présentés par de telles offres peuvent, dans certains cas, être évités si l'opérateur puissant commercialise de façon simultanée et à son initiative une offre de gros adaptée permettant aux opérateurs concurrents de fournir des offres équivalentes dans des conditions de concurrence loyales.

Enfin, dernier exemple, la détection des cas de discrimination abusive ne peut reposer sur la simple rupture d'une règle d'égalité des conditions techniques ou tarifaires des offres proposées au détail, car la discrimination, qui est une pratique courante dans les télécommunications, permet souvent de concilier l'offre et la demande dans une économie caractérisée par la multiplicité des usages d'une même ressource limitée de réseau. Il convient dans ce cas d'examiner au cas par cas si les différences constatées dans les offres sont de nature à porter atteinte aux intérêts des utilisateurs ou de restreindre la concurrence.

### **D - 3 SUR L'ALLEGEMENT DES PROCEDURES DE CONTROLE TARIFAIRE**

Dans le cadre actuel de l'homologation tarifaire, toute offre de France Télécom relevant du service universel ou des « services fournis sans concurrents » donne lieu à un avis de l'Autorité et à une homologation par le ministre chargé des télécommunications. Le caractère systématique de la procédure garantissait une certaine sécurité juridique à France Télécom mais contribuait à alourdir la procédure et donnait peu d'incitation à France Télécom à internaliser les contraintes réglementaires. En effet, en cas de doute sur la compatibilité d'une offre tarifaire avec le cadre réglementaire, France Télécom aurait pu choisir de soumettre une décision tarifaire. L'Autorité, par son avis, et le ministre, par son homologation, assumant la responsabilité de déclarer l'offre compatible ou non avec le libre exercice d'une concurrence loyale.

***Dans la mesure où le cadre réglementaire le lui permettrait***, l'Autorité propose donc d'abandonner le principe du contrôle systématique des offres tarifaires communiquées par France Télécom.

Dans cette logique, l'Autorité déciderait lors de la réception d'une offre tarifaire si celle-ci serait ou non l'objet d'un examen détaillé par les services de l'Autorité. Cette décision serait prise sur la base d'un dossier sommaire incluant une description complète de l'offre : description des prestations, éléments contractuels et tarifaires, compte d'exploitation prévisionnel. L'Autorité ne soumettrait à une analyse détaillée que les évolutions tarifaires susceptibles d'avoir un impact particulièrement significatif sur la concurrence ou sur les utilisateurs finals, et par échantillonnage d'autres offres tarifaires pour s'assurer du respect par France Télécom de ses obligations. Dans la mesure où les obligations sur les marchés de gros seraient mises en œuvre avec succès notamment l'amélioration du processus d'industrialisation du dégroupage total et la mise en place

d'une vente en gros d'un service de raccordement, le besoin pour l'Autorité de procéder à un examen détaillé des offres de détail se réduira fortement.

En cas d'examen, il serait demandé à France Télécom de présenter un dossier complet permettant aux services d'analyser la compatibilité de l'offre avec les obligations pesant sur France Télécom. Cet examen se conclurait par la publication d'un avis de l'Autorité ou d'une décision motivée d'opposition le cas échéant, expliquant les analyses sous-jacentes. Dans ce cas de figure, le processus serait équivalent à la procédure d'homologation actuelle à la différence près que France Télécom aurait l'Autorité comme seul interlocuteur.

Dans le cas contraire, France Télécom serait informée dans un délai rapide de l'ordre de 7 jours ouvrables à réception du dossier sommaire qu'elle peut commercialiser l'offre sans attendre l'expiration du délai durant lequel l'Autorité peut normalement exercer son pouvoir d'opposition. L'obligation de respecter les obligations réglementaires s'appliquerait toujours sur l'offre commercialisée par France Télécom qui ne pourrait pas néanmoins se prévaloir d'une quelconque validation par l'Autorité. Le processus serait donc grandement simplifié tant en terme de fourniture d'information que de durée.

Si, postérieurement à la commercialisation, une partie intéressée estime qu'en commercialisant cette offre, France Télécom ne respecte pas le code des postes et télécommunications et les obligations qui en découlent ou fausse l'exercice d'une concurrence loyale, cette partie pourrait soit saisir l'Autorité sur la base d'une analyse motivée pour demander l'ouverture d'une procédure de sanction conformément à l'article L 36-11, soit saisir le Conseil de la Concurrence.

L'Autorité invite les différentes personnes intéressées dans le cadre de cette consultation à exprimer leur analyse sur cette question et, le cas échéant, à indiquer sur la base d'une argumentation motivée, leur opinion sur ces modalités d'allègement des procédures de contrôle tarifaire.

## **E ENCADREMENT PLURIANNUEL DES TARIFS**

Comme on l'a vu précédemment, l'un des problèmes lié à la puissance sur les marchés de détail est la capacité des opérateurs puissants à maintenir leurs prix à des niveaux supérieurs à ce qu'ils seraient si la concurrence était effective.

A cet égard, les mesures proposées sur les marchés de gros sont définies de façon à remédier à ce déficit de concurrence. Ces mesures reposent principalement sur le maintien des obligations concernant la fourniture de la sélection appel par appel et de la présélection ainsi que l'ajout d'une obligation de vente en gros des services de raccordement.

Ces mesures ont pour objet de promouvoir la concurrence sur les marchés de détail, ce qui devrait *in fine* augmenter les contraintes concurrentielles qui pèsent sur le comportement tarifaire de France Télécom.

Pendant, bien que la concurrence se soit développée au niveau du détail, en particulier sur les marchés des communications grâce à la sélection du transporteur et à la présélection, elle n'est pas encore effective. Sur l'ensemble des marchés résidentiels et professionnels, France Télécom détient encore des parts de marchés élevées.

De plus, la vente en gros des services de raccordement devrait n'avoir qu'un impact progressif dans le moyen terme. En effet, les accords nécessaires à la mise en œuvre de cette offre de gros doivent être négociés et les concurrents de France Télécom devraient prendre un certain temps avant de développer leur présence sur les marchés de détail.

Aussi, il paraît peu vraisemblable que le développement de la concurrence dans le cours des 2 à 3 prochaines années modifie rapidement et de façon substantielle le niveau de pression concurrentielle qui s'exerce aujourd'hui sur le comportement tarifaire de France Télécom.

Il y a donc lieu d'examiner si un encadrement des tarifs de détail de France Télécom permet de remédier à ces problèmes, à tous le moins dans l'attente que la concurrence soit suffisante pour agir comme une contrainte naturelle sur l'évolution des prix de France Télécom.

Ce remède est examiné plus particulièrement au regard de la situation concurrentielle sur les marchés suivants :

- les communications vers les mobiles ;
- les communications locales et interurbaines.

## **E - 1 ENCADREMENT PLURIANNUEL DES TARIFS DES COMMUNICATIONS VERS LES MOBILES**

Les tarifs de France Télécom pour les communications fixe vers mobiles ont connu des baisses importantes depuis 2001. Cette évolution favorable aux utilisateurs provient essentiellement des baisses de charges des prestations de gros de terminaison d'appels appliquées par les différents opérateurs mobiles, et de leur répercussion sur les prix de détail.

Cependant, du fait de sa puissance sur les marchés des communications fixe vers mobile, la rétention de l'opérateur historique sur les tarifs de ses communications fixe vers mobile soulève des problèmes concurrentiels particuliers. La rétention évolue comme la différence entre la réduction de charges de terminaison d'appel consécutive à une baisse du prix d'achat de cette prestation à un opérateur mobile et la perte de chiffre d'affaires sur la prestation de détail correspondante découlant d'une éventuelle répercussion sur le tarif de détail de la réduction des charges de terminaison d'appel.

Les questions ainsi soulevées portent sur :

- La répercussion sur les tarifs de détail des baisses de charges de terminaison d'appels mobiles ;
- Le traitement discriminatoire des utilisateurs dans l'application de cette rétention ;
- L'évolution du niveau cette rétention.

### *Répercussion des charges de terminaison d'appel*

La puissance détenue par France Télécom sur les marchés des communications fixes vers mobiles peut lui permettre, dans une certaine mesure, d'augmenter les profits qu'elle réalise sur ce marché lors des baisses de tarifs de gros de terminaison d'appel mobiles.

Ce phénomène a été constaté plusieurs fois par le passé à l'occasion, notamment lors des réductions des charges de terminaison d'appel d'Orange et de SFR en décembre 2003 et de la dernière modification des tarifs des appels d'un poste en position déterminée vers un mobile de Bouygues Télécom en février 2004.<sup>5455</sup>

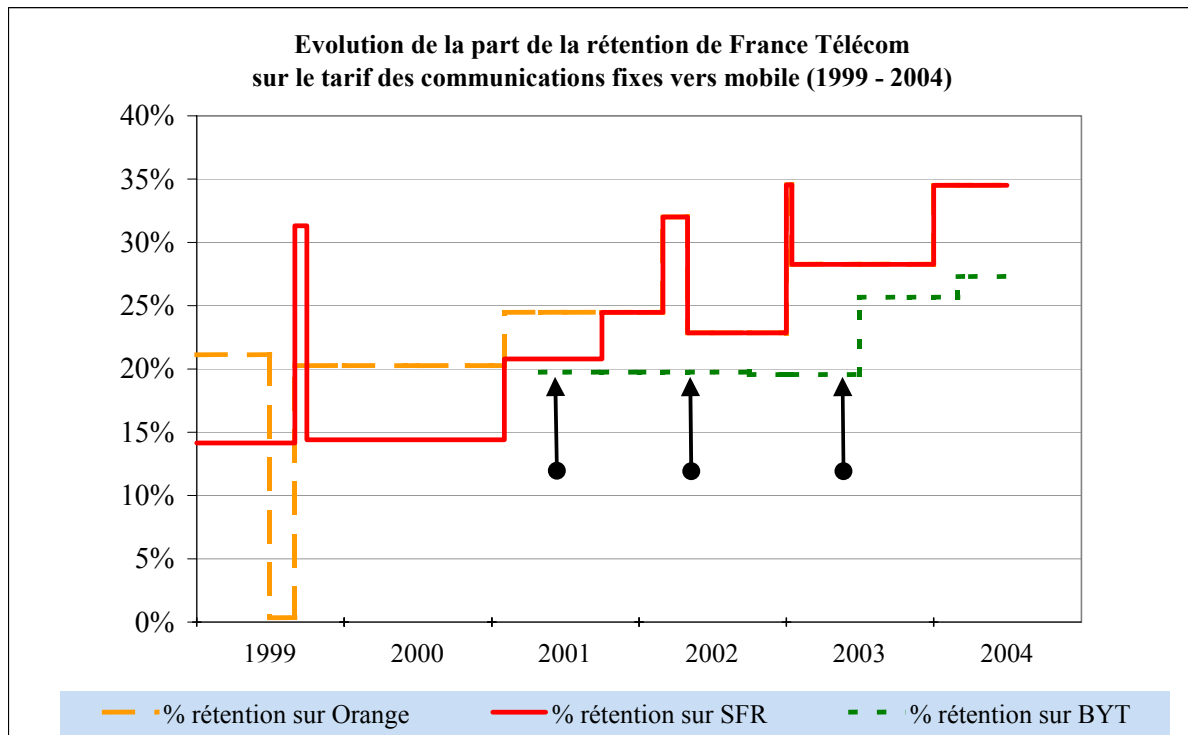
---

<sup>54</sup> Avis n° 03-1337 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 18 décembre 2003 sur les décisions tarifaires de France Télécom n° 2003141 et n° 2003142 relatives à l'évolution des tarifs fixe vers les mobiles Orange France et SFR pour les clients des marchés Résidentiels, Professionnels et Entreprises.

<sup>55</sup> Avis n° 04-198 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 19 février 2004 sur les décisions tarifaires de France Télécom n° 2004011 et n° 2004012 relatives à l'évolution des tarifs des communications fixes vers les mobiles Bouygues Telecom pour les clients des marchés Résidentiels, Professionnels et Entreprises.

Ceci s'est traduit en pratique, soit par un retard de quelques mois entre la baisse effective des tarifs de terminaison d'appel de certains opérateurs mobiles et l'application des baisses de tarifs de détail correspondants, soit par l'application et le maintien par France Télécom de tarifs de détail ne traduisant qu'une répercussion incomplète des baisses de charge ainsi consenties par les opérateurs mobiles sur les revenus de France Télécom, et cela à la fois sur les marchés résidentiels et non-résidentiels.

Le graphe ci-après montre l'évolution passée du niveau de la rétention de France Télécom par rapport au niveau des tarifs de détail des communications vers les 3 principaux opérateurs mobiles en métropole ; les flèches verticales signalent les baisses de charges de terminaison d'appels des opérateurs Orange et SFR réalisées dans le cadre des décisions dite de « price-cap » des opérateurs mobiles puissants.



France Télécom a ainsi été en mesure d'augmenter sa rétention sur les communications vers les réseaux mobiles concernés et de maintenir le niveau de cette rétention de façon durable en dépit de la pression concurrentielle que peuvent offrir les opérateurs alternatifs présents sur ce marché.

L'apparition de tels comportements est préjudiciable pour l'ensemble du secteur et plus particulièrement pour les utilisateurs puisqu'ils les privent des économies réalisées sur les charges de terminaison mobile.

Compte-tenu de l'analyse présentée précédemment, qui conduit à conclure que France Télécom devrait conserver une grande partie de sa puissance sur les trois prochaines années sur les marchés résidentiels et non-résidentiels des communications fixes vers mobiles, il y a tout lieu de penser que ces pratiques pourraient se renouveler dans le futur à l'occasion de prochaines baisses des tarifs de terminaison d'appel.

Pour prévenir ce risque, l'Autorité propose d'imposer à France Télécom l'obligation de respecter une règle d'encadrement tarifaire sur les marchés de détail des communications fixe vers mobile consistant en un plafonnement de sa rétention sur ces communications.

La définition d'une telle obligation imposerait à France Télécom de baisser elle-même les tarifs de détail de ses communications fixe vers mobile lors de toute baisse de charge de terminaison d'appels sur un réseau mobile de façon à maintenir au même niveau sa rétention sur ces communications.

#### *Discrimination vis-à-vis des utilisateurs*

Un autre problème lié à la puissance de France Télécom sur ces communications provient de la capacité dont elle dispose en tant qu'opérateur puissant d'appliquer des baisses de tarifs fixe vers mobiles de façon à avantager certaines catégories d'utilisateurs dans un but de forclusion du marché.

En effet, France Télécom offre différentes formules tarifaires pour les communications vers les mobiles. Ces différentes formules se déclinent essentiellement selon :

- des tarifs de bases, c'est-à-dire les tarifs facturés à la minute appliqués par défaut lors de la souscription à l'abonnement au service téléphonique choisi par l'utilisateur ;
- des tarifs optionnels qui offrent une réduction par rapport à ces tarifs de base en contre-partie d'un abonnement mensuel supplémentaire ;
- des forfaits de communications vers les mobiles, offrant pour un prix mensuel fixe une durée de communications prédéterminée. Les différents forfaits, déclinés selon la durée de communication associée, permettent d'offrir des rabais sur les prix des tarifs de base selon l'importance du volume de communications.

Les tarifs optionnels et les forfaits constituent ainsi des offres tarifaires avancées par rapport aux tarifs de base. Même s'ils sont en théorie accessibles sur le plan contractuel à tous les utilisateurs, ils ont cependant tendance à être commercialisés prioritairement vis-à-vis des utilisateurs qui ont les plus forts volumes de communications et qui souhaitent ainsi bénéficier de réductions sur leur facture ou bien ceux des utilisateurs – ce sont souvent les mêmes que les premiers - qui ont la volonté ou le potentiel d'opter pour une offre d'un opérateur concurrent.

Il en résulte qu'à l'occasion d'une baisse des charges de terminaison d'appel vers les mobiles, France Télécom peut être tentée d'appliquer des baisses de tarifs plus importantes pour ces options et forfaits qui visent les gros consommateurs ou les plus sensibles à la concurrence, et de consentir des baisses moins importantes sur les tarifs de base appliqués par défaut aux autres clients (soit environ 70% des clients pour le marché résidentiel).

Ce type de pratique peut présenter un caractère abusif car il peut permettre à l'opérateur puissant d'augmenter les profits qu'il réalise vis-à-vis de certaines catégories d'utilisateurs, dans le cas présent, les plus petits utilisateurs ou ceux qui sont le moins susceptible de faire jouer la concurrence.

Cette discrimination peut également avoir des effets limitant la capacité des opérateurs alternatifs à concurrencer efficacement l'opérateur puissant, puisque les offres de ces opérateurs doivent en théorie, pour convaincre les clients de l'opérateur puissant de changer d'opérateur, situer leur tarif en concurrence des meilleures offres de cet opérateur, et donc assumer des niveaux de rentabilité globale inférieurs à ceux dont il dispose.

Le risque de l'apparition de telles pratiques discriminatoires n'est pas uniquement théorique puisque l'Autorité avait elle-même noté en 2002 et en 2003, à l'occasion des baisses de charges de terminaison mobile, que la répercussion incomplète de ces charges sur les revenus des communications fixe vers mobile de France Télécom était principalement lié à une baisse insuffisante des tarifs de base de ces communications.



Pour remédier à cette situation, l'Autorité propose de limiter aux seuls tarifs de base l'application de l'encadrement tarifaire qu'elle envisage sur la rétention fixe vers mobile de France Télécom afin d'assurer d'une répercussion complète des baisses de charge de terminaison mobile sur ces tarifs.

#### *Evolution souhaitable du niveau de la rétention*

Certains opérateurs, notamment des opérateurs mobiles, considèrent que le niveau actuel de la rétention de France Télécom sur les communications fixe vers mobile est excessif. Ils estiment ainsi que la mise en œuvre d'une contrainte de plafonnement sur la rétention de France Télécom ne devrait pas se contenter de maintenir cette rétention à son niveau actuel mais imposer une baisse qui rapprocherait cette rétention des coûts effectivement encourus par France Télécom sur son réseau.

Cette remarque soulève la question de l'appréciation du niveau de marge nette réalisé par France Télécom sur sa rétention fixe vers mobile au regard des coûts qu'elle encourt pour acheminer ces communications sur son réseau jusqu'aux points d'interconnexion des réseaux mobiles.

L'appréciation portée sur le niveau actuel de cette marge ne peut cependant être réalisée dans l'absolu, notamment sans tenir compte des niveaux de marge réalisés sur d'autres marchés ou prestations comparables. Une discussion sur ce point est abordée dans le chapitre suivant relatif à l'évolution des tarifs des communications locales et interurbaines.

En conséquence, l'Autorité propose d'imposer un encadrement tarifaire pluriannuel sur les tarifs de base des appels fixe vers mobiles nationaux, marché sur lequel France Télécom sera considérée comme exerçant une influence significative. Compte tenu de la puissance de France Télécom sur l'ensemble des marchés de détail et de gros des communications en bande étroite et des problèmes concurrentiels mis en évidence dans cette section, l'Autorité considère cette obligation proportionnée.

Les modalités envisagées pour la mise en œuvre de cet encadrement pluriannuel des tarifs des communications fixe vers mobile sont examinées en annexe H.

## **E - 2 ENCADREMENT DES TARIFS DES COMMUNICATIONS LOCALES ET INTERURBAINES**

Comme on l'a vu précédemment, l'un des problèmes liés à la puissance sur les marchés de détail est la capacité dont dispose l'opérateur puissant à maintenir ses prix à des niveaux supérieurs à ce qu'ils seraient si la concurrence était effective. En agissant ainsi, l'opérateur puissant peut tirer avantage de la puissance qu'il détient pour réaliser des profits anormalement élevés auprès des utilisateurs.

Un autre problème provient de la possibilité dont dispose un opérateur puissant d'avantager indûment certaines catégories d'utilisateurs en leur offrant des conditions, notamment tarifaires, plus avantageuses pour les mêmes prestations. En agissant ainsi, l'opérateur puissant peut dissuader certaines catégories d'utilisateurs de partir à la concurrence ou les convaincre de retourner vers ses services, sans toutefois supporter la charge financière que présenterait le fait d'offrir les mêmes avantages à l'ensemble des utilisateurs du marché.

Ce type de comportement peut conduire à retreindre la concurrence en fermant l'accès au marché (forclusion de marché) dans la mesure où les opérateurs alternatifs ne disposent pas de la même capacité à financer les avantages offerts à certains utilisateurs par les profits réalisés auprès des autres.

L'analyse du marché résidentiel des communications locales et interurbaines suggère que ces problèmes sont susceptibles d'y apparaître :

- les prix des tarifs de base de ces communications de France Télécom n'ont pas évolué depuis l'année 2000 ;
- au contraire, pendant la même période, les prix des différentes options tarifaires et des forfaits offerts par France Télécom pour ces communications ont connu des baisses régulières et significatives par rapport au niveau des tarifs de base. Certaines données montrent qu'au moins 2/3 des foyers français ne souscrivent pas en pratique à ces rabais<sup>56</sup>.

Compte tenu de l'évolution concurrentielle prévisible de ce marché, il paraît probable que l'écart instauré entre les prix de base appliqués à plus des 2/3 de la population et les « prix concurrentiels » appliqués aux autres continuerait de se développer.

Une vision communément répandue suggère qu'avec le développement de la pression concurrentielle sur ces marchés, le nombre d'utilisateurs bénéficiant effectivement de ces « prix concurrentiels » s'accroîtra, étendant ainsi progressivement les bénéfices de la concurrence pour l'ensemble des utilisateurs du marché.

Cette vision soulève toutefois plusieurs interrogations :

Elle ne prend pas en compte, comme indiqué précédemment, le fait que le développement de la concurrence puisse être fortement restreint par ce type de pratiques, ce qui suggère que le scénario d'un développement progressif de la concurrence vers une situation de concurrence effective pourrait ne jamais se réaliser. L'analyse de l'évolution récente des parts de marché de la concurrence sur les communications locales et interurbaines tend à accréditer cette hypothèse, même s'il conviendra d'observer les effets de la mise en œuvre de la vente en gros des services de raccordement sur l'évolution dynamique de ces parts de marchés.

Elle ne permet pas de protéger efficacement sur le court ou moyen terme des risques de voir l'opérateur puissant dégager des profits excessifs vis-à-vis des « autres utilisateurs », qui pour diverses raisons n'envisagent pas de faire jouer la concurrence ou plus simplement de tirer partie des offres tarifaires optionnelles, parmi ceux-ci figurent notamment beaucoup d'utilisateurs à faibles revenus.

En conséquence, il pourrait s'avérer nécessaire de remédier à ces risques en imposant un encadrement des tarifs de l'opérateur historique sous la forme d'une contrainte de plafonnement de ses tarifs pour les communications locales et interurbaines.

En pratique, cette contrainte de plafonnement ne s'appliquerait que sur les tarifs de base des communications locales et interurbaines et imposerait une baisse annuelle minimale de chacun de ces tarifs.

L'Autorité invite les différentes personnes intéressées dans le cadre de cette consultation à exprimer leur analyse sur le besoin de mettre en œuvre un tel encadrement tarifaire et, le cas échéant, à indiquer sur la base d'une argumentation motivée, leur opinion sur les modalités de mise en œuvre d'un tel encadrement tarifaire. Si elle décidait de mettre en œuvre un tel encadrement tarifaire, l'Autorité organisera une consultation publique portant sur les modalités de mise en œuvre en 2005.

---

<sup>56</sup> DATANOVA, mai 2004.

## **F SEPARATION COMPTABLE ET COMPTABILISATION DES COÛTS**

L'article L. 38-1.-I du code précité précise que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché de détail du secteur des communications électroniques peuvent [...] se voir imposer [de] :[...] 3° Tenir une comptabilité des services et des activités qui permette de vérifier le respect des obligations prévues par le présent article ; le respect de ces prescriptions est vérifié, au frais de l'opérateur, par un organisme indépendant désigné par l'Autorité.* »

L'imposition de ces obligations paraît nécessaire afin :

- De détecter l'apparition de l'un des comportements prohibés cités précédemment ;
- De permettre à l'Autorité d'exercer le cas échéant son pouvoir d'opposition sur des évolutions tarifaires de France Télécom ;
- D'assurer le respect par France Télécom des obligations d'encadrement tarifaire envisagées précédemment.

Dans la mesure où ces obligations concernent à la fois les marchés de détail et les marchés de gros, les principales modalités envisagées pour leur mise en œuvre sont examinées plus en détail en annexe.

L'Autorité y annonce également le lancement d'une consultation spécifique ultérieure, qui examinera les conditions de mise en œuvre de ces obligations communes à l'ensemble des activités de détail et de gros de France Télécom pour ses services en bande étroite et en large bande.

## Analyse des marchés pertinents

---

*Consultation publique sur l'analyse des marchés de la téléphonie fixe  
(9 juillet – 23 août 2004)*

# ***ANNEXES***



## TABLE DES ANNEXES

|            |  |     |
|------------|--|-----|
| ANNEXE A - | PORTEE GEOGRAPHIQUE DE L'ANALYSE .....                                       | 142 |
| ANNEXE B - | REGULATION ACTUELLE DES MARCHES.....   | 144 |
| ANNEXE C - | DONNEES QUANTITATIVES SUR LES MARCHES DE DETAIL                              | 153 |
| ANNEXE D - | FONCTIONNEMENT DES RESEAUX COMMUTES DE<br>TELECOMMUNICATIONS .....           | 164 |
| ANNEXE E - | QUESTIONNAIRES DE JUILLET 2003 .....   | 166 |
| ANNEXE F - | LEXIQUE .....  | 167 |
| ANNEXE G - | OBLIGATIONS COMPTABLES.....  | 175 |
| ANNEXE H - | ENCADREMENT DE LA RETENTION FIXE VERS MOBILE.....                            | 181 |
| ANNEXE I - | APPEL A COMMENTAIRE SUR LE PRESENT DOCUMENT DE<br>CONSULTATION.....          | 183 |
| ANNEXE J - | DONNEES CONFIDENTIELLES SUR LES MARCHES DE DETAILS<br>.....                  | 184 |
| ANNEXE K - | METHODOLOGIE DE CALCUL DES PARTS DE MARCHES SUR LES<br>MARCHES DE GROS ..... | 185 |

# ANNEXE A - PORTEE GEOGRAPHIQUE DE L'ANALYSE

## A - 1 LISTE DES TERRITOIRES FRANÇAIS

Le territoire français est composé de quatre grands ensembles :

- **la métropole** : les 94 départements continentaux et les deux départements de l'île de la Corse ;
- **les départements d'outre-mer** : la Réunion, la Guadeloupe, la Martinique et la Guyane ;
- **les collectivités territoriales** : Mayotte<sup>57</sup> et Saint-Pierre-et-Miquelon<sup>58</sup> ;
- **les pays et territoires d'outre-mer** : Nouvelle Calédonie, Polynésie française<sup>59</sup>, Terres australes et antarctiques françaises, Wallis et Futuna

Le code des postes et télécommunications s'applique en métropole, dans les départements d'outre-mer, à Mayotte et Saint-Pierre-et-Miquelon.

Il est à noter que les électeurs des îles de Saint-Martin et Saint-Barthélemy, actuellement membres du département d'outre-mer de la Guadeloupe ont répondu favorablement par voie de référendum à une question portant sur leur évolution statutaire. Si cette évolution statutaire était menée à terme, les îles de Saint-Martin et Saint-Barthélemy deviendraient deux collectivités d'outre-mer au sens de l'article 74 de la Constitution. Saint-Martin resterait soumise au statut de région ultra-périphérique de l'Union européenne. Quant à Saint-Barthélemy elle pourrait exercer une compétence propre notamment pour la fixation de prix et les télécommunications.

---

<sup>57</sup> Collectivité départementale en vertu de la loi n°2001-616 du 11 juillet 2001.

<sup>58</sup> Collectivité territoriale de la République française par la loi n° 85-595 du 11 juin 1985.

<sup>59</sup> La Polynésie française dispose du statut de pays d'outre-mer au sein de la République (loi organique n° 2004-192 du 27 février 2004 et loi n° 2004-193 du 27 février 2004)

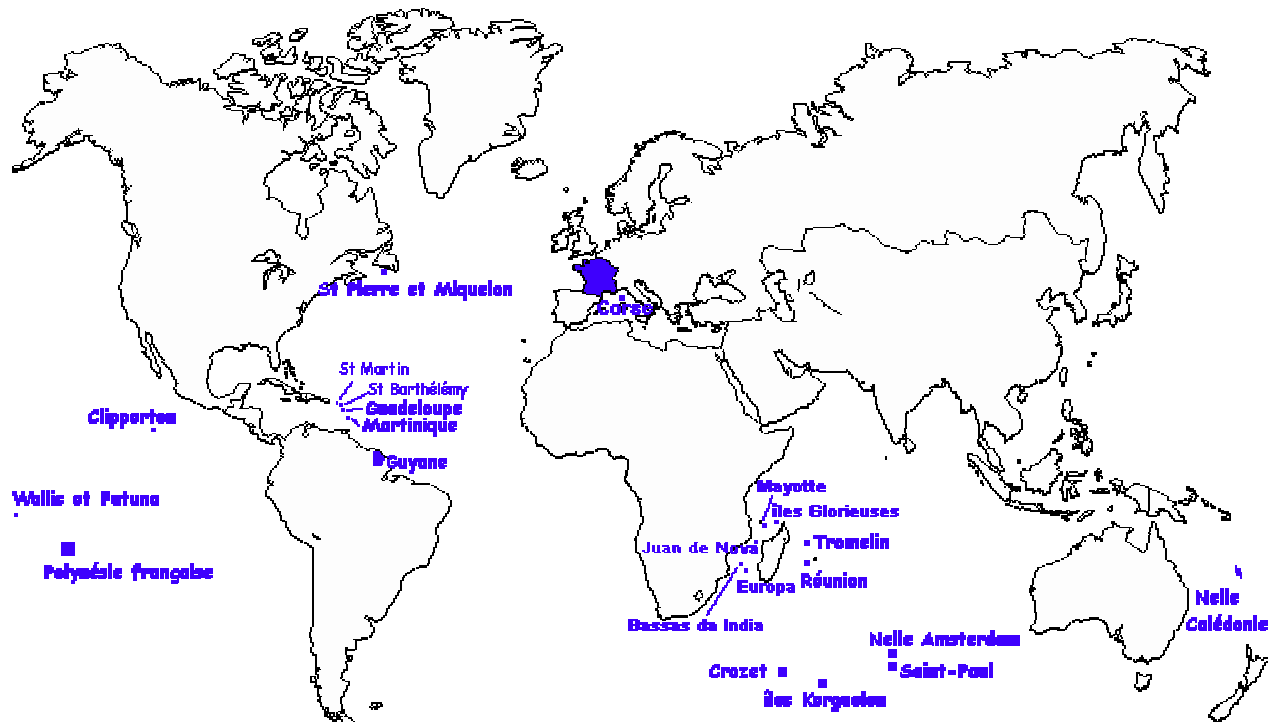


Figure 1 : Source : TTFR - <http://a.ttfr.free.fr>

## A - 2 LISTE DES TERRITOIRES SPECIFIQUES DES ETATS MEMBRES DE L'UNION EUROPEENNE

L'Union européenne classe en trois catégories les territoires spécifiques des Etats membres de l'Union européenne :

- **Régions ultra périphériques** : Guyane, Guadeloupe, Martinique et Réunion (France); Açores, Madère (Portugal), Canaries (Espagne);
- **Pays et territoires d'Outre-mer** : Mayotte, Nouvelle Calédonie, Polynésie française, Saint Pierre et Miquelon, Terres australes et antarctiques françaises, Wallis et Futuna (France); Groenland (Danemark); Anguilla, Iles Cayman, Iles Falkland, Géorgie du sud et Iles Sandwich du sud, Montserrat, Pitcairn, Sainte Hélène et dépendances, Territoire de l'Antarctique britannique, Territoires britanniques de l'Océan Indien, Iles Turks et Caicos, Iles Vierges britanniques (Royaume-Uni); Antilles néerlandaises, Aruba (Pays-Bas);
- **Territoires spécifiques** : Jersey, Guernesey, Ile de Man (Royaume-Uni); Féroé (Danemark).

Le droit communautaire ne s'applique pas aux Pays et territoires d'Outre-mer.

Concernant la France, l'article 299 du Traité CE prévoit que celui-ci s'applique à la France et aux départements d'outre-mer. Les articles 182 et suivants indiquent que les autres territoires attachés à la France (listés dans l'annexe II de ce traité) sont soumis au régime spécial d'association..

# ANNEXE B - REGULATION ACTUELLE DES MARCHES

## B - 1 REGULATION ACTUELLE DES MARCHES DE GROS

La présente annexe résume les principaux points de la régulation actuelle des marchés de gros de l'interconnexion sur les réseaux fixes de télécommunications ouverts au public. ***Cette annexe ne se veut pas exhaustive. Elle est destinée avant tout aux lecteurs étrangers afin qu'ils puissent en quelques pages avoir une idée générale du régime juridique actuel des marchés de l'interconnexion. La présente annexe n'a donc qu'une dimension pédagogique et aucune valeur juridique.***

Le code des postes et télécommunications regroupe les dispositions législatives (issues du vote de lois) et réglementaires (décrets en Conseil d'Etat et décrets simples) du droit des télécommunications.

Enfin, l'ART prend des décisions en application de ce code, qui s'imposent aux opérateurs.

Tout manquement par un opérateur à l'une des obligations ainsi définies peut donner lieu à l'ouverture d'une procédure de sanction en vertu de l'article L. 36-11 du code des postes et télécommunications.

### B - 1.1 Obligations législatives et réglementaires

#### B - 1.1.1 Obligations de tout exploitant de réseaux ouverts au public (L. 34-8 I, L. 34-8 VI)

Le code des postes et des télécommunications et en particulier l'article L.34-8 précise les dispositions générales applicables aux opérateurs en matière d'interconnexion et notamment:

*« les exploitants de réseaux ouverts au public font droit, dans des conditions objectives et transparentes, aux demandes d'interconnexion des titulaires d'une autorisation délivrée en application des articles L. 33-1 et L. 34-1.*

*La demande d'interconnexion ne peut être refusée si elle est justifiée au regard, d'une part, des besoins du demandeur, d'autre part, des capacités de l'exploitant à la satisfaire. Tout refus d'interconnexion opposé par l'exploitant est motivé. L'Autorité de régulation des télécommunications peut, au cas par cas, dans les conditions fixées à l'article L. 36-8, limiter à titre temporaire l'obligation prévue au premier alinéa lorsque l'interconnexion demandée peut être remplacée par des solutions techniquement et économiquement viables et que les ressources disponibles sont inadéquates pour répondre à la demande.*

*L'interconnexion fait l'objet d'une convention de droit privé entre les deux parties concernées. Cette convention détermine, dans le respect des dispositions du présent code et des décisions prises pour son application, les conditions techniques et financières de l'interconnexion. Elle est communiquée à l'Autorité de régulation des télécommunications à sa demande. »*



En outre, un décret précise les obligations relatives aux conventions et les principes de tarification :

- D. 99-6 : communication des informations dans le cadre des négociations relatives à la signature de conventions.
- D. 99-7 : mesures pour la sécurité de fonctionnement des réseaux, le maintien de l'intégrité des réseaux, l'interopérabilité des services, y compris pour la qualité de service, protection des données.
- D. 99-7 : les signataires des conventions doivent informer un mois avant toute modification de réseau impactant.
- D. 99-9 : liste minimum des éléments devant être compris dans la convention d'interconnexion.
- D. 99-10 : les conditions tarifaires doivent être objectives et transparentes, justifiables sur demande de l'ART.

De plus, l'article L. 34-8 VI stipule :

*«L'Autorité de régulation des télécommunications peut, soit d'office à tout moment, soit à la demande d'une des parties, intervenir, dans les conditions prévues à l'article L. 36-8, afin de définir les rubriques qui doivent être couvertes par un accord d'interconnexion ou de fixer les conditions spécifiques que doit respecter un tel accord.*

*L'Autorité de régulation des télécommunications peut, soit d'office à tout moment, soit à la demande d'une des parties, fixer un terme pour conclure des négociations d'interconnexion. »*

Enfin, l'article L. 36-8 du code dispose qu'en « *cas de refus d'interconnexion, d'échec des négociations commerciales ou de désaccord sur la conclusion ou l'exécution d'une convention d'interconnexion ou d'accès à un réseau de télécommunications, l'Autorité peut être saisie du différend par l'une ou l'autre des parties* ». Elle précise alors « *les conditions équitables d'ordre technique et financier, dans lesquelles l'interconnexion ou l'accès spécial doivent être assurées* ».

### **B - 1.1.2 Obligations particulières applicables aux opérateurs puissants**

Le code prévoit aussi des dispositions particulières pour les opérateurs qui sont désignés puissants sur certains marchés. Ainsi, le 7<sup>e</sup> de l'article L.36-7 précise que l'Autorité « *établit, chaque année, après avis du Conseil de la concurrence, les listes des opérateurs considérés comme exerçant une influence significative* :

- a) Sur un marché pertinent du service téléphonique au public entre points fixes ;*
- b) Sur un marché pertinent des liaisons louées ;*
- c) Sur un marché pertinent du service de téléphonie mobile au public ;*
- d) Sur le marché national de l'interconnexion. »*

Les obligations particulières portant sur les opérateurs fixes désignés puissants sur les marchés a) ou d) sont précisés dans l'article L.34-8 du code des postes et télécommunications.

#### *B.1.1.2.1 Obligation de tout opérateur puissant sur le marché national de l'interconnexion (L. 34 -8 III)*

Le III. de l'article L. 34-8 impose que « *les tarifs d'interconnexion des exploitants de réseaux ouverts au public figurant sur les listes établies en application des a et b du 7<sup>o</sup> de l'article L. 36-7 et ceux des exploitants de réseaux de téléphonie mobile ouverts au*

public figurant sur la liste établie en application du d du même article rémunèrent l'usage effectif du réseau de transport et de desserte et reflètent les coûts du service rendu. »

Ces obligations sont déclinées dans les articles D. 99-15, D. 99-17 et D. 99-18 du code des postes et télécommunications.

*B.1.1.2.2 Obligations de tout opérateur puissant sur un marché du service de téléphonie fixe au public*

a) Obligation de publier une offre de référence

Le II de l'article L. 34-8 précise par ailleurs : « Les exploitants de réseaux ouverts au public figurant sur les listes établies en application des a et b du 7<sup>o</sup> de l'article L. 36-7 sont tenus de publier, dans les conditions déterminées par leur cahier des charges, une offre technique et tarifaire d'interconnexion approuvée préalablement par l'Autorité de régulation des télécommunications. L'offre mentionnée à l'alinéa précédent contient des conditions différentes pour répondre, d'une part, aux besoins d'interconnexion des exploitants de réseaux ouverts au public et, d'autre part, aux besoins d'accès au réseau des fournisseurs de service téléphonique au public, compte tenu des droits et obligations propres à chacune de ces catégories d'opérateurs. Ces conditions doivent être suffisamment détaillées pour faire apparaître les divers éléments correspondant à chaque catégorie de services. Les mêmes exploitants disposent d'un système d'information et tiennent une comptabilité des services et des activités qui permettent notamment de vérifier le respect des obligations prévues au présent article. Cette comptabilité est vérifiée périodiquement, à leurs frais, par un organisme indépendant agréé par l'Autorité de régulation des télécommunications. Ces frais sont intégrés aux coûts des services d'interconnexion. L'organisme agréé publie annuellement une attestation de conformité établie en application du présent alinéa ».

France Télécom, en vertu de cet article, publie annuellement un « catalogue de l'interconnexion ».

Cette obligation est déclinée aux articles D. 99-11, D. 99-15 et D. 99-16.

b) Transparence et non-discrimination

Le IV de l'article L. 34-8 précise par ailleurs que « les exploitants de réseaux ouverts au public figurant sur les listes établies en application des a, b et c du 7<sup>o</sup> de l'article L. 36-7 font droit aux demandes d'interconnexion des titulaires d'une autorisation délivrée en application des articles L. 33-1 et L. 34-1 dans des conditions objectives, non discriminatoires et transparentes. Les conventions conclues à cet effet sont communiquées à l'Autorité de régulation des télécommunications. »

Ces obligations sont précisées dans les articles D. 99-11 et D. 99-12 du code des postes et télécommunications.

c) Sélection et présélection du transporteur

Enfin, le V de l'article L. 34-8 précise : « les exploitants de réseaux ouverts au public figurant sur la liste établie en application du a du 7<sup>o</sup> de l'article L. 36-7 mettent en place les moyens nécessaires pour que leurs abonnés puissent accéder aux services commutés de tout opérateur interconnecté au moyen d'une présélection et écarter, appel par appel, tout choix de présélection en composant un préfixe court. L'Autorité de régulation des télécommunications peut imposer cette obligation à d'autres opérateurs exerçant une influence significative sur un marché pertinent qu'elle détermine. En ce cas, elle tient

*compte de l'intérêt du consommateur et veille à ne pas imposer une charge disproportionnée aux opérateurs et à ne pas créer d'obstacles à l'entrée sur le marché de nouveaux opérateurs ».*

Cette obligation, aujourd'hui imposée à France Télécom, est déclinée à l'article D. 99-16 du code des postes et télécommunications.

## **B - 1.2 Décisions pertinentes de l'Autorité dans le cadre de la présente analyse**

### **B - 1.2.1 Opérateurs puissants sur le marché français de l'interconnexion français depuis 1998**

En 1998, et chaque année depuis lors, seule France Télécom a été inscrite sur la liste des opérateurs exerçant une influence significative sur les marchés de l'interconnexion.

Les décisions de l'Autorité correspondantes sont les suivantes :

- Décision n° 97-412 du 19 novembre 1997, établissant pour 1998 la liste des opérateurs prévue par le 7° de l'article L. 36-7 du code des postes et télécommunications
- Décision n° 98-982 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 27 novembre 1998 établissant pour 1999 la liste des opérateurs exerçant une influence significative sur un marché des télécommunications
- Décision n° 99-767 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 15 septembre 1999 établissant pour 2000 la liste des opérateurs exerçant une influence significative sur un marché des télécommunications
- Décision n° 00-813 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 28 juillet 2000 établissant pour 2001 la liste des opérateurs exerçant une influence significative sur le marché du service téléphonique fixe
- Décision n° 01-750 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 25 juillet 2001 établissant pour 2002 la liste des opérateurs exerçant une influence significative sur le marché du service téléphonique fixe et celui des liaisons louées.
- Décision n° 02-593 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 18 juillet 2002 établissant pour 2003 les listes des opérateurs exerçant une influence significative sur le marché du service téléphonique au public entre points fixes et sur le marché des liaisons louées
- Décision n° 02-1191 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 19 décembre 2002 complétant la décision n° 02-593, en date du 18 juillet 2002, établissant pour 2003 les listes des opérateurs exerçant une influence significative sur le marché des télécommunications
- Décision n° 03-907 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 24 juillet 2003 établissant pour 2004 les listes des opérateurs exerçant une influence significative sur le marché des télécommunications

## **B - 1.3 Autres décisions pertinentes de l'Autorité**

La présente annexe résume les principaux points de la régulation actuelle des marchés de gros de l'interconnexion sur les réseaux fixes de télécommunications ouverts au public. ***Cette section ne se veut pas exhaustive. Elle est destinée avant tout aux lecteurs étrangers afin qu'ils puissent en quelques pages avoir une idée générale du régime juridique actuel des marchés de l'interconnexion. La présente annexe n'a donc qu'une dimension pédagogique et aucune valeur juridique.***

Le code des postes et télécommunications regroupe les dispositions législatives (issues du vote de lois) et réglementaires (décrets en Conseil d'Etat et décrets simples) du droit des télécommunications.

Enfin, l'ART prend des décisions en application de ce code, qui s'imposent aux opérateurs.

Tout manquement par un opérateur à l'une des obligations ainsi définies peut donner lieu à l'ouverture d'une procédure de sanction en vertu de l'article L. 36-11 du code des postes et télécommunications.

### **B - 1.3.1 Catalogue d'interconnexion**

L'Autorité approuve annuellement, par décision, le catalogue d'interconnexion de France Télécom.

Le catalogue d'interconnexion pour l'année 2004 a ainsi été approuvé par la décision n°03-1231 en date du 12 novembre 2003.

### **B - 1.3.2 Sélection et présélection du transporteur**

Par ailleurs, l'Autorité a été amenée à adopter plusieurs décisions concernant les obligations de permettre la sélection et la présélection du transporteur imposées à France Télécom.

En 1997, la décision n° 97-45 du 17 octobre définissait les zones locales de tri (ZLT), et imposait à France Télécom de faire le « tri » entre les appels locaux (intra ZLT), qu'elle devait continuer à acheminer en toutes circonstances, et les appels extra ZLT, qu'elle devrait livrer à l'éventuel opérateur présélectionné par le client.

En 1999, la décision 99-1077 du 9 juin précisait les conditions et les délais de mise en œuvre de la sélection du transporteur appel par appel et de la présélection.

En 2001, la décision 01-691 du 18 juillet précisait les conditions et les délais de mise en œuvre de la sélection du transporteur pour les appels locaux internes aux zones locales de tri (appels intra ZLT).

Enfin, le 9 juin 1999, l'Autorité a adopté, par décision n° 99-490, des lignes directrices relatives aux procédures opérationnelles de la présélection.

### **B - 1.3.3 Règlements de différends**

L'Autorité a été amenée à se prononcer plusieurs fois dans le cadre de règlements de différend concernant les marchés de l'interconnexion.

## **B - 1.3.4 Décision sur la méthode de comptabilisation des coûts de l'interconnexion**

### *B.1.3.4.1 Présentation*

L'Autorité a adopté, le 5 novembre 2002, la décision n° 02-1027 **faisant** des coûts moyens incrémentaux de long terme (CMILT) les coûts de référence pour les tarifs d'interconnexion de France Télécom.

Les CMILT recouvrent deux notions :

il s'agit de coûts incrémentaux moyens. Leur calcul revient à se placer à un niveau de production donné, à définir un incrément de production et à estimer le coût moyen lié à cet incrément et uniquement à cet incrément. Les tarifs d'interconnexion doivent intégrer, outre les coûts calculés sur la base de CMILT, une contribution équitable aux coûts communs afin de respecter la contrainte budgétaire de l'opérateur ;

les CMILT sont calculés dans une perspective de long terme : à cet horizon tous les coûts sont considérés comme variables, c'est à dire que l'opérateur peut optimiser tous ses postes de coûts au regard du niveau de production considéré. De plus, l'approche se veut prospective et l'opérateur est considéré comme efficient, c'est à dire qu'il utilise la meilleure technologie disponible.

Les CMILT doivent répondre à un principe d'efficacité et peuvent être estimés sur la base de deux types de modèles technico-économiques :

*top-down* c'est à dire fondé sur des coûts de remplacement établis à partir de la comptabilité analytique et de prévisions d'évolution de réseau de France Télécom, et sur un réseau correctement dimensionné au regard du trafic ;

*bottom-up* c'est à dire basé sur un réseau optimisé sous certaines contraintes intégrant les meilleures pratiques du marché. Ce modèle est construit en concertation avec le secteur.

Il s'agit enfin de comparer les résultats des deux modèles dans une phase dite de conciliation.

### *B.1.3.4.2 Principes*

Au-delà des principes généraux exposés ci-dessus, la mise en place des CMILT pour l'interconnexion nécessite des précisions sur les points suivants :

définition de l'incrément et d'un réseau de référence ;  
valorisation économique des actifs et détermination de fonctions de coûts ;  
conditions de passage aux CMILT à l'issue de la phase de conciliation des modèles.

#### *Incrément*

Dans le cadre de l'interconnexion, l'incrément considéré est le trafic transitant sur les éléments de commutation et de transmission du réseau général de France Télécom. Ce trafic inclut *a minima* le trafic commuté mais peut aussi intégrer le trafic généré par d'autres types de services, comme par exemple les liaisons louées pour ce qui concerne la transmission.

S'agissant des services de base d'interconnexion (intra-CA, simple transit et double transit), un opérateur interconnecté à France Télécom rémunère à travers les tarifs d'interconnexion l'utilisation du réseau général de France Télécom c'est à dire l'utilisation d'éléments de transmission et de commutation.

Or, ces éléments de réseau ne sont pas forcément dédiés au seul trafic commuté. C'est notamment le cas des éléments de transmission qui peuvent être partagés avec d'autres trafics : par exemple, une fibre optique ou une conduite de génie civil peuvent être utilisées conjointement par les communications téléphoniques (trafic commuté) et les liaisons louées.

Cette mutualisation de certaines ressources du réseau général de France Télécom nécessite, pour chaque élément de réseau concerné par l'interconnexion, d'identifier dans un premier temps l'ensemble des services l'utilisant (trafic commuté, liaisons louées,...).

Il convient alors de déterminer parmi ces services, ceux retenus pour l'incrément. Le coût incrémental correspond alors au coût de production de l'ensemble des services (inclus ou exclus de l'incrément) diminué des coûts de production isolée des services non retenus dans l'incrément.

Pour des raisons d'équité, l'incrément retenu doit alors comprendre un nombre suffisant de services car le coût incrémental, calculé comme le coût de production de l'incrément à partir d'un niveau de production de référence, ne fait bénéficier qu'aux services inclus dans cet incrément des effets de rendements d'échelle croissants, caractéristiques des économies de réseau.

Ces principes ont été suivis dans la définition de l'incrément qui, dans les deux modèles, n'est pas limité au seul trafic commuté :

le modèle *bottom-up* développé avec le secteur inclut dans l'incrément, outre le trafic commuté, les liaisons louées jusqu'à un débit de 155 Mbit/s. La limitation à ces deux trafics est un compromis entre une approche jugée trop simple, n'incluant que le trafic commuté, et une approche trop complexe, consistant à modéliser sur la base de données publiques d'autres trafics ;

le modèle *top-down* de France Télécom est basé sur un modèle global qui inclut tous les services transitant par le réseau général (services commutés, haut débit,...), incluant donc, a minima, le trafic commuté et les liaisons louées.

#### *Réseau de référence*

Un compromis a été recherché entre les coûts reflétant une architecture de réseau utilisant les meilleures technologies industriellement disponibles, et ceux correspondant à l'architecture existante de l'opérateur historique.

Dans la modélisation du réseau, l'optimisation se fait à qualité de service constante, en dimensionnant les liens de transmission au regard du trafic transitant sur le réseau et en intégrant les matériels de transmission et de commutation réputés les plus efficaces.

L'optimisation ne remet par contre pas en cause le nombre et la position des nœuds de ce réseau. Il s'agit en effet à la fois de retenir une architecture et un dimensionnement efficaces tout en permettant de modéliser les coûts d'un service d'interconnexion semblable à celui effectivement utilisé par les opérateurs, tant en terme de qualité de service que de zone géographique couverte.

Le modèle *bottom-up* ne remet pas en cause l'architecture actuelle du réseau de France Télécom, jugée efficace, mais intègre les évolutions prévisibles en terme de parc de commutateurs et dimensionne le réseau de transmission en fonction du trafic prévisionnel.

#### *Valorisation des actifs*

Les actifs sont évalués suivant la méthode des coûts de remplacement. Cette méthode est décrite dans l'annexe II de la décision 00-1171 en date du 31 octobre 2000.

Les coûts de remplacement permettent de prendre en compte l'effet du progrès technique à la différence des coûts comptables calculés sur la base du prix d'acquisition historique de l'actif. Ils intègrent en effet l'évolution des prix de l'actif au cours du temps.

#### *Fonctions de coût*

Les CMILT reflètent les coûts d'un opérateur efficace pour une qualité de service donnée. Les modèles *bottom-up* et *top-down* doivent donc permettre de justifier les niveaux de coûts modélisés au regard de choix efficaces de la part de l'opérateur considéré. Il est donc nécessaire qu'ils présentent un niveau de détail suffisant explicitant les relations existant entre les inducteurs de coûts et les coûts de réseau correspondants.

Idéalement, la modélisation est basée sur des fonctions de coûts explicites reliant les unités d'œuvre (trafic, longueur de génie civil,...) aux coûts considérés. A défaut le modèle fournit les volumes d'unités d'œuvre, permettant de déduire des fonctions de coûts implicites (coûts par BPN pour un commutateur, coût par kilomètre de génie civil pour la transmission).

Le modèle *bottom-up* est construit par nature sur de telles fonctions et permet de comprendre l'ensemble de la chaîne de formation des coûts.

S'agissant du modèle *top-down*, l'Autorité a défini en concertation avec France Télécom un format de *reporting* faisant apparaître les coûts et les unités d'œuvre correspondantes, avec un niveau de détail suffisant pour permettre une comparaison avec le modèle *bottom-up*.

Le processus se termine par une phase de comparaison des deux modèles, dite de conciliation, dont les principes ont été débattus avec le secteur.

L'Autorité veille à préparer cette phase le plus en amont possible du processus, celle-ci n'étant en effet possible que si les modèles sont assez proches dans leur conception pour permettre une discussion sur les hypothèses retenues dans chacun des modèles.

Au vu de l'expérience d'autres régulateurs et des différences inévitables entre les deux modèles, le but de la conciliation n'est pas d'aboutir à une convergence parfaite des résultats des modèles vers les tarifs d'interconnexion.

Par contre, c'est un outil qui permet d'identifier les écarts importants, d'en analyser les raisons en comparant les règles de formation des coûts dans les deux approches et d'aboutir à un rapprochement suffisant pour permettre la validation des tarifs.

#### *B.1.3.4.3 Conciliation des deux modèles*

France Télécom a construit son modèle *top down* sur la base de son modèle de comptabilité analytique traditionnel, dit TCP, en y apportant certaines adaptations.

Concernant les coûts d'investissement en capital, France Télécom les valorise en coûts de remplacement, en se basant sur des données fournies par sa branche réseaux au vu des derniers devis disponibles ou des derniers coûts audités.

Concernant les coûts directs d'exploitation et les coûts indirects, France Télécom utilise son système de comptabilité analytique extrapolé à l'année considérée, estimant que ces niveaux sont justifiés au regard de la qualité de service atteinte.

Le modèle et la méthode de valorisation en coûts de remplacement ont fait l'objet d'un audit par un cabinet externe au cours du premier semestre 2002 et les conclusions ont été prises en compte dans la phase de conciliation.

#### B.1.3.4.4 Services de base et autres services

La détermination des tarifs de base de France Télécom se fait sur la base des résultats du modèle *top-down* après comparaison avec les résultats du modèle *bottom-up* dont les hypothèses d'alimentation seront revues régulièrement.

S'agissant des autres services d'interconnexion, France Télécom détermine les tarifs sur la base de son modèle *top-down* et l'Autorité peut au besoin et en fonction des services utiliser une modélisation *bottom-up* pour son expertise.

## B - 2 REGULATION ACTUELLE DES MARCHES DE DETAIL

France Télécom est actuellement soumise aux obligations de contrôle tarifaire suivantes :

- homologation tarifaire préalable des services relevant du service universel,
- homologation tarifaire préalable des autres services pour lesquels il n'existe pas de concurrents,
- information des autorités compétentes sur les autres évolutions de son offre tarifaire avec un préavis de huit jours,
- communication préalable à l'ART des offres sur mesure relatives à des services relevant du service universel.

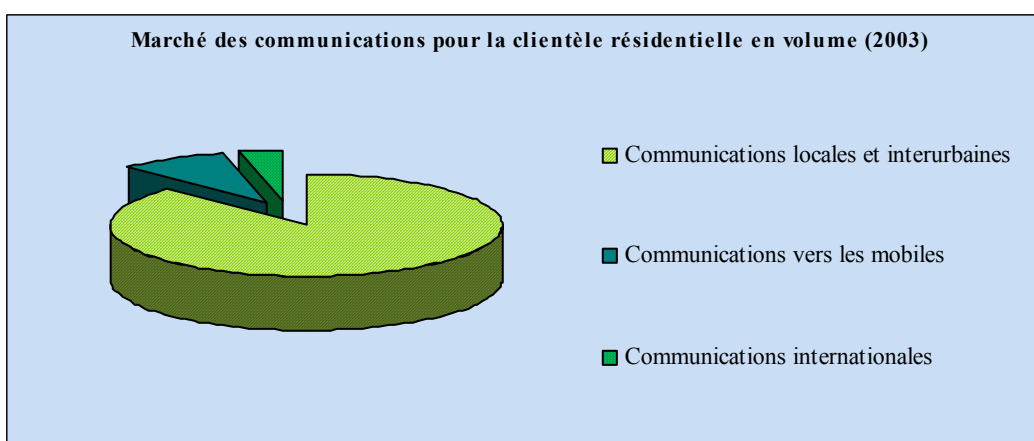
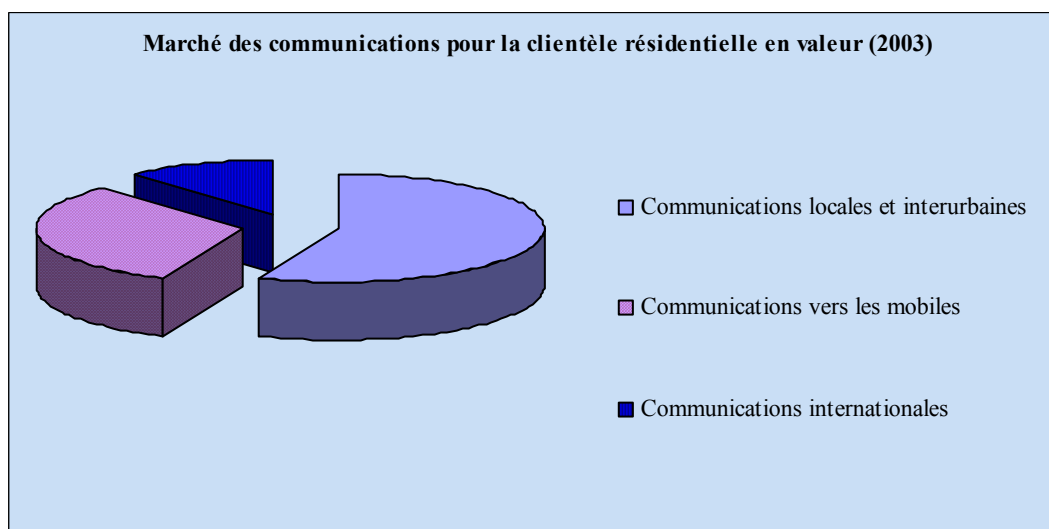
Son cahier des charges prévoit également qu'elle peut être soumise à un encadrement pluriannuel des tarifs du service universel.



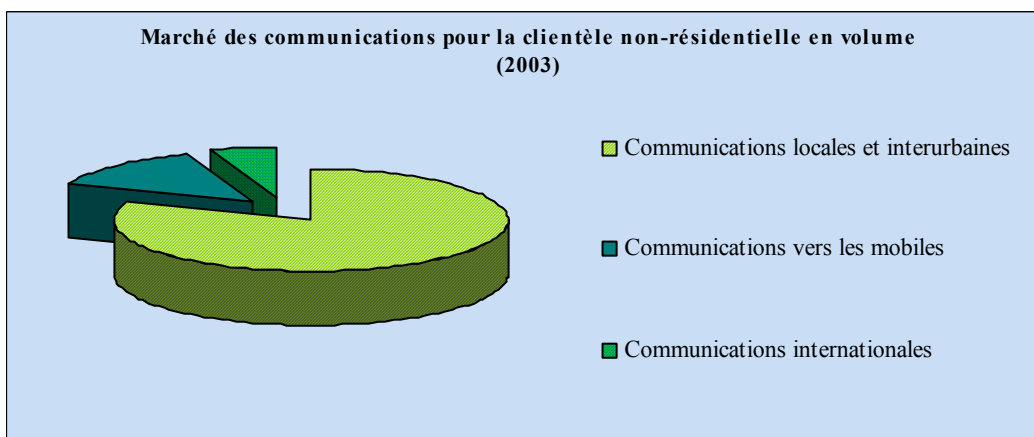
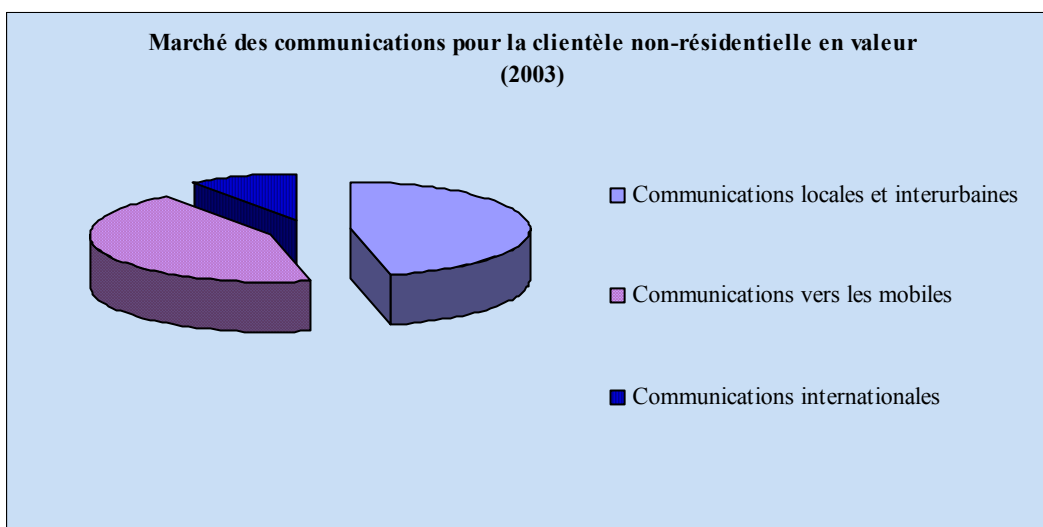
## ANNEXE C - DONNEES QUANTITATIVES SUR LES MARCHES DE DETAIL

### C - 1 TAILLE DES MARCHES

#### C - 1.1 Pour la clientèle résidentielle



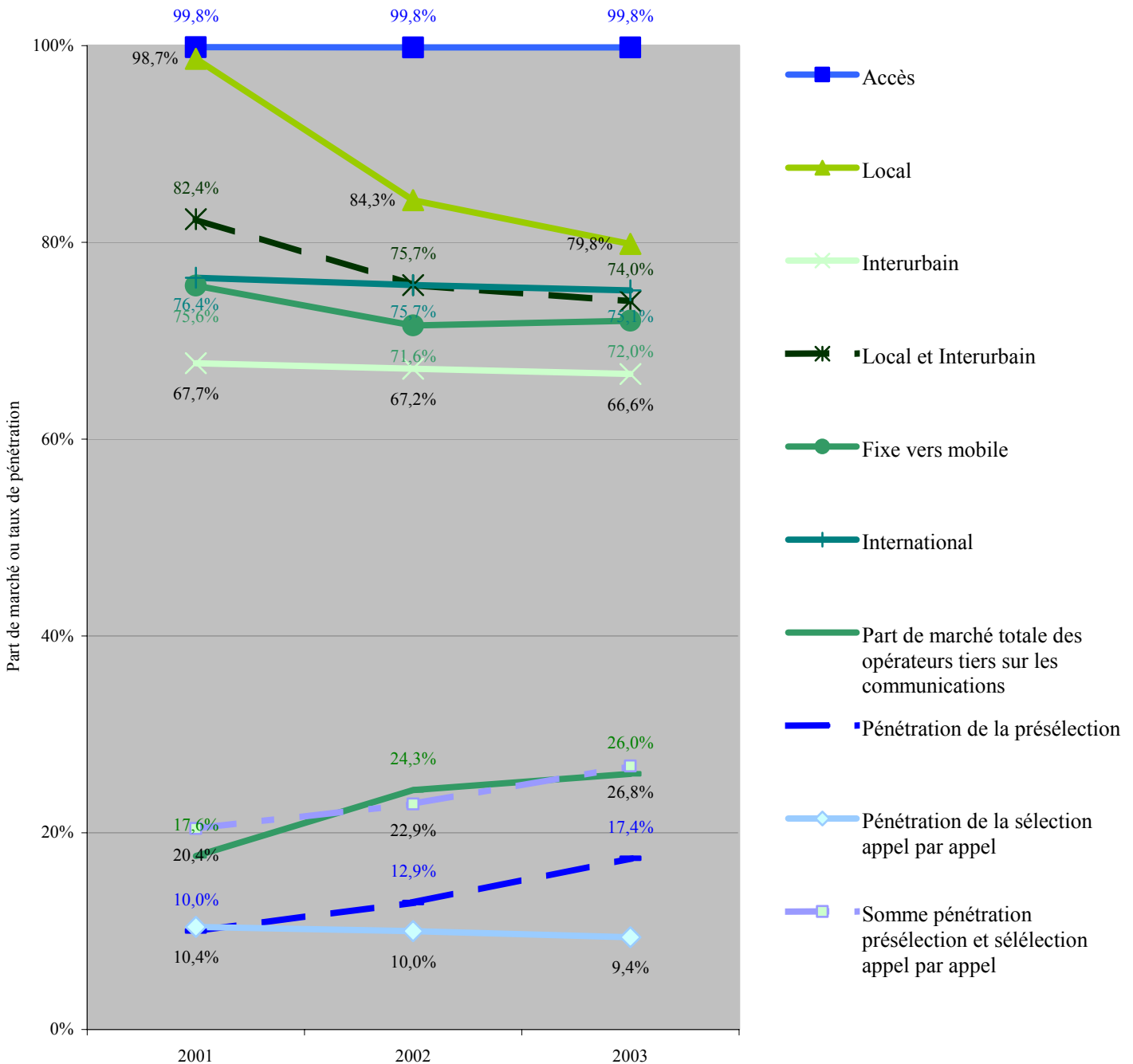
## C - 1.2 Pour la clientèle non-résidentielle



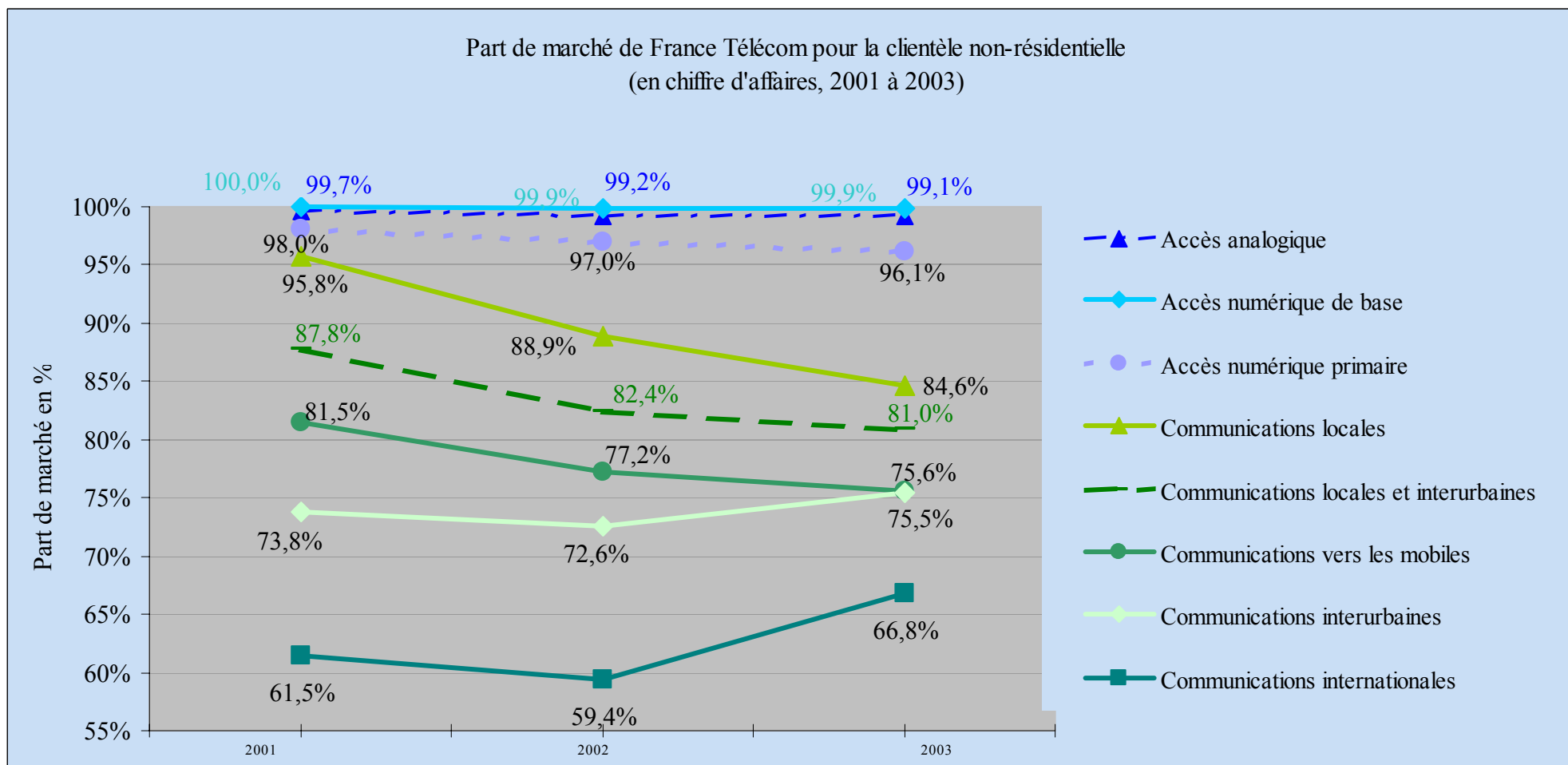
## C - 2 ANALYSE DES PARTS DE MARCHÉ DE FRANCE TELECOM

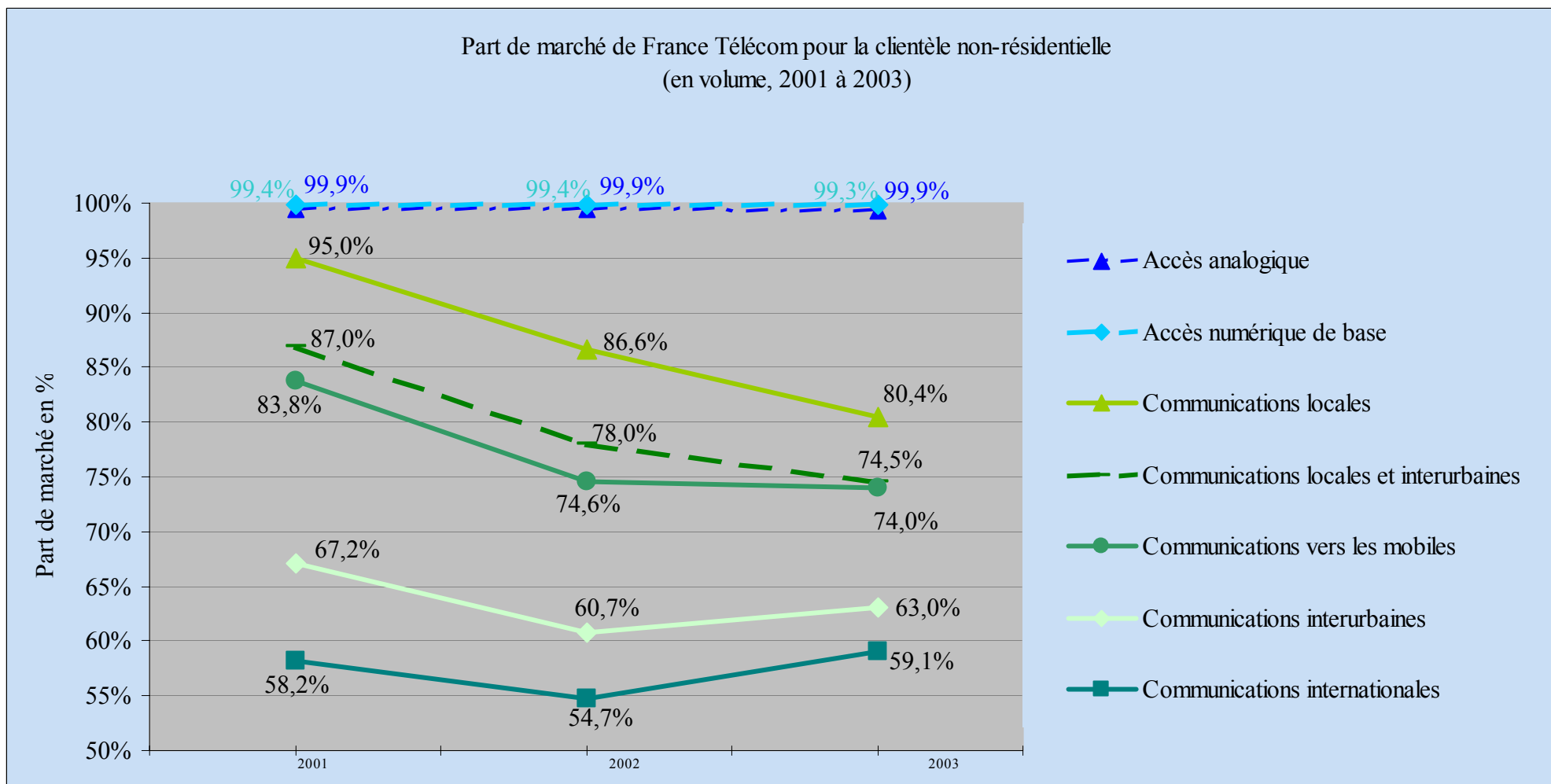
### C - 2.1 Pour la clientèle résidentielle

Résidentiels - Parts de marchés de France Télécom (en chiffre d'affaires)



## C - 2.2 Pour la clientèle non-résidentielle

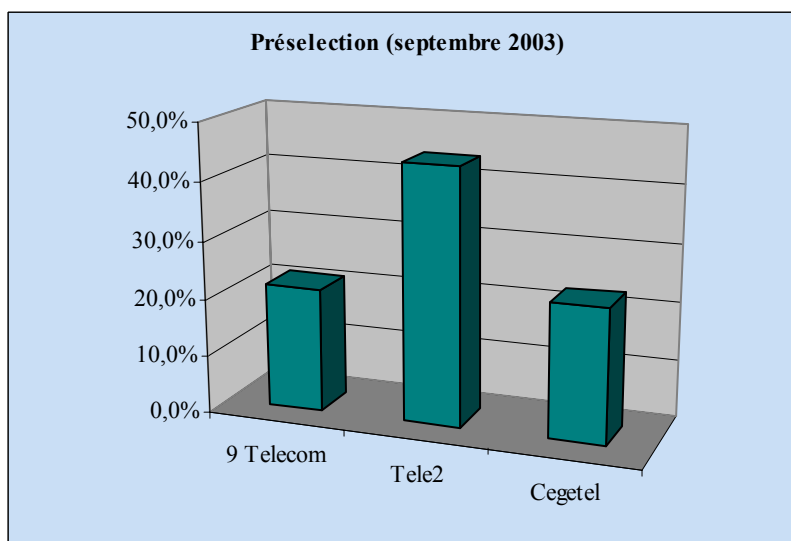
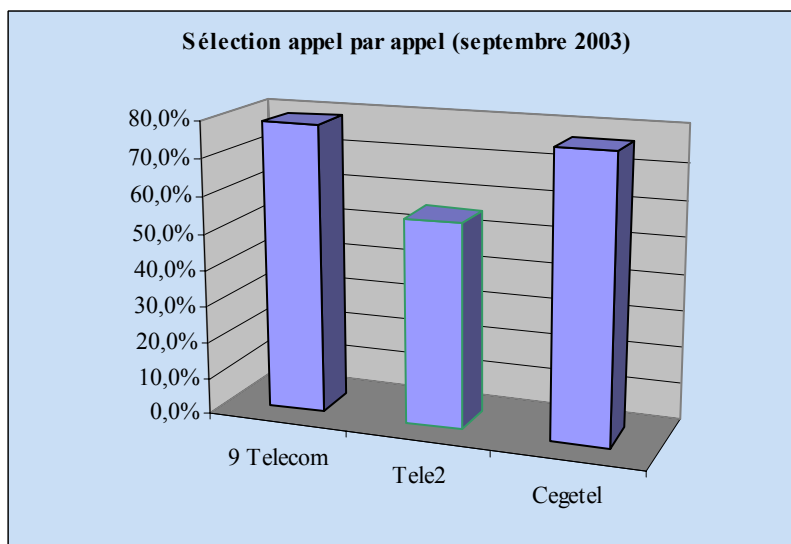




### C - 3 UTILISATION DE LA SÉLECTION DU TRANSPORTEUR

Recours à la sélection du transporteur par les foyers ayant recours à un opérateur alternatif.

Les pourcentages pour chaque opérateur se rapportent au nombre total de leur abonnés résidentiels.



Source : Datanova, Baromètre Euroscope Consumer, Les marchés des télécoms dans le grand public, mars 2004.

## C - 4 TARIFS DE BASE DES PRINCIPAUX OPERATEURS : APPELS LOCAUX, NATIONAUX, ET FIXE VERS MOBILE

| <b>Vers SFR ou Orange</b>          | <b>Résidentiel</b> |         |           |       | <b>Professionnel</b> |         |           |      |
|------------------------------------|--------------------|---------|-----------|-------|----------------------|---------|-----------|------|
|                                    | FT                 | Cegetel | 9 Telecom | Tele2 | FT                   | Cegetel | 9 Telecom |      |
| Durée du crédit temps (secondes)   | 30                 | 0       | 40        | 0     | 20                   | 20      | 0         |      |
| Valeur du crédit temps (€ HT)      | normal             | 17,6    | 16,9      | 24,5  | 17,7                 | 20      | 20        | 0,21 |
|                                    | réduit             |         |           | 22,5  |                      |         |           |      |
| Tarif à la seconde (€ HT / minute) | normal             | 17,6    | 14,3      | 17,7  | 14,3                 | 16      | 14        | 11   |
|                                    | réduit             | 8,4     | 5,1       | 5,9   | 5,1                  |         |           |      |

| <b>Vers Bouygues Telecom</b>       | <b>Résidentiel</b> |         |           |       | <b>Professionnel</b> |         |           |      |
|------------------------------------|--------------------|---------|-----------|-------|----------------------|---------|-----------|------|
|                                    | FT                 | Cegetel | 9 Telecom | Tele2 | FT                   | Cegetel | 9 Telecom |      |
| Durée du crédit temps (secondes)   | 30                 | 0       | 20        | 0     | 20                   | 20      | 0         |      |
| Valeur du crédit temps (€ HT)      | normal             | 20,1    | 16,9      | 30,5  | 24,5                 | 24      | 20        | 0,21 |
|                                    | réduit             |         |           | 28,5  |                      |         |           |      |
| Tarif à la seconde (€ HT / minute) | normal             | 20,9    | 14,3      | 24,5  | 24,5                 | 18      | 14        | 11   |
|                                    | réduit             | 10,9    | 5,1       | 8,9   | 11,8                 |         |           |      |

| <b>Communications locales<sup>60</sup></b> | <b>Résidentiel</b> |         |           |       | <b>Professionnel</b> |         |           |   |
|--|--------------------|---------|-----------|-------|----------------------|---------|-----------|---|
|  | FT                 | Cegetel | 9 Telecom | Tele2 | FT                   | Cegetel | 9 Telecom |   |
| Durée du crédit temps (secondes)           | 60                 | 60      | 60        | 0     | 60                   | 20      | 0         |   |
| Valeur du crédit temps (€ HT)              | normal / jour      | 7,6     | 10,3      | 12    | 10,0                 | 0       | 8,5       | 8 |
|  | réduit / nuit      |         | 7,6       |       |                      |         |           |   |
| Tarif à la seconde (€ HT / minute)         | normal / jour      | 2,8     | 1,4       | 1,0   | 0,8                  | 2,4     | 1,4       | 1 |
|  | réduit / nuit      | 1,5     | 0,8       |       |                      | 1,5     |           |   |

| <b>Communications grande distance<sup>61</sup> ou nationales</b> | <b>Résidentiel</b> |         |           |       | <b>Professionnel</b> |         |           |   |
|--|--------------------|---------|-----------|-------|----------------------|---------|-----------|---|
|  | FT                 | Cegetel | 9 Telecom | Tele2 | FT                   | Cegetel | 9 Telecom |   |
| Durée du crédit temps (secondes)                                 | 60                 | 20      | 20        | 0     | 20                   | 20      | 0         |   |
| Valeur du crédit temps (€ HT)                                    | normal / jour      | 7,6     | 10,3      | 12,0  | 10,0                 | 0       | 9,4       | 8 |
|  | réduit / nuit      |         |           |       |                      |         |           |   |
| Tarif à la seconde (€ HT / minute)                               | normal / jour      | 7,6     | 3,5       | 2,8   | 2,9                  | 6,1     | 3,4       | 2 |
|  | réduit / nuit      | 5,1     |           |       |                      | 4,6     |           |   |

Source : sites web des opérateurs.

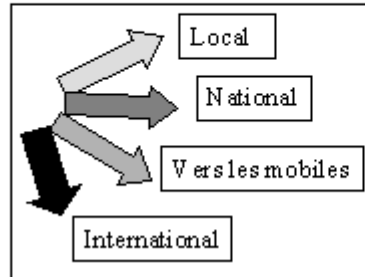
<sup>60</sup> "Communications ordinaires à partir d'un poste d'abonné, échangées à l'intérieur d'une même circonscription tarifaire ou entre circonscriptions tarifaires limitrophes". Source : [www.lesprix.francetelecom.com](http://www.lesprix.francetelecom.com).

<sup>61</sup> "Communications ordinaires à partir d'un poste d'abonné, échangées entre circonscriptions tarifaires non limitrophes dont la distance mesurée à vol d'oiseau entre chefs-lieux de circonscriptions tarifaires est supérieure à 100 km ". Source : [www.lesprix.francetelecom.com](http://www.lesprix.francetelecom.com).

## C - 5 MECANISMES DE SELECTION DU TRANSPORTEUR

### SÉLECTION APPEL PAR APPEL

2/ Plusieurs opérateurs peuvent être choisis

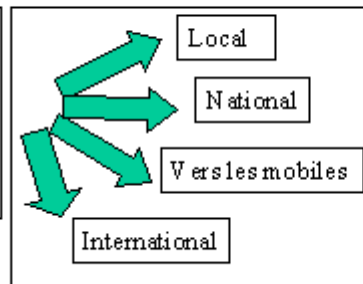


Plusieurs factures :

- abonnement : France Télécom
- consommations : selon le(s) opérateur(s) choisi(s) par le client
- préfixe : le « 0 » est remplacé par celui de l'opérateur sélectionné

### PRÉSÉLECTION

1/ Un seul opérateur est présélectionné



2 factures :

- abonnement : France Télécom
- consommations : opérateur présélectionné
- préfixe : le « 0 »



## C - 6 TAILLE DES MARCHES PERTINENTS DE L'ACCES

### Marché 2001-2003 en chiffre d'affaires (milliers d'euros)

|   | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> |
|---|-------------|-------------|-------------|
| <b>Accès pour la clientèle résidentielle</b>                        | 3 476,6     | 3 509,7     | 3 499,2     |
| <b>Accès analogique pour la clientèle non-résidentielle</b>         | 957,9       | 971,6       | 946,6       |
| <b>Accès numérique de base pour la clientèle non-résidentielle</b>  | 624,8       | 631,0       | 642,9       |
| <b>Accès numérique primaire pour la clientèle non-résidentielle</b> | 300,2       | 306,0       | 299,6       |

### Marché 2001-2003 en nombre de lignes (millions de lignes)

|   | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> |
|---|-------------|-------------|-------------|
| <b>Accès pour la clientèle résidentielle</b>                        | 23,60       | 23,49       | 23,08       |
| <b>Accès analogique pour la clientèle non-résidentielle</b>         | 5,78        | 5,80        | 5,63        |
| <b>Accès numérique de base pour la clientèle non-résidentielle</b>  | 3,19        | 3,20        | 3,24        |
| <b>Accès numérique primaire pour la clientèle non-résidentielle</b> | 1,56        | 1,59        | 1,56        |

## C - 7 TAILLE DES MARCHES PERTINENTS DES COMMUNICATIONS LOCALES ET INTERURBAINES

### Marché 2001-2003 en chiffre d'affaires (milliers d'euros)

|  |  | <b>2 001</b> | <b>2 002</b> | <b>2 003</b> |
|--|--|--------------|--------------|--------------|
| <b>Communications locales et interurbaines vers les abonnés en position déterminée</b> | <b>pour la clientèle résidentielle</b>     | 2 686        | 2 602        | 2 407        |
|  | <b>pour la clientèle non-résidentielle</b> | 1 823        | 1 555        | 1 401        |

### Marché 2001-2003 en volume (milliards de minutes)

|  |  | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> |
|--|--|-------------|-------------|-------------|
| <b>Communications locales et interurbaines vers les abonnés en position déterminée</b> | <b>pour la clientèle résidentielle</b>     | 62,2        | 60,3        | 57,4        |
|  | <b>pour la clientèle non-résidentielle</b> | 38,2        | 33,4        | 31,6        |

## C - 8 TAILLE DES MARCHES PERTINENTS DES COMMUNICATIONS VERS LES MOBILES

| Marché 2001-2003 en chiffre d'affaires (milliers d'euros) |                                     | 2001  | 2002  | 2003  |
|---|-------------------------------------|-------|-------|-------|
| Communications vers les mobiles                           | pour la clientèle résidentielle     | 1 469 | 1 498 | 1 358 |
|   | pour la clientèle non-résidentielle | 1 409 | 1 412 | 1 330 |

| Marché 2001-2003 en volume (milliards de minutes) |                                     | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|-------------------------------------|------|------|------|
| Communications vers les mobiles                   | pour la clientèle résidentielle     | 4,9  | 5,5  | 5,9  |
|   | pour la clientèle non-résidentielle | 4,2  | 5,0  | 5,3  |

## C - 9 TAILLE DES MARCHES PERTINENTS DES COMMUNICATIONS INTERNATIONALES

| Marché 2001-2003 en chiffre d'affaires (milliers d'euros) |                                     | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|-------------------------------------|------|------|------|
| Communications internationales                            | pour la clientèle résidentielle     | 513  | 510  | 494  |
|   | pour la clientèle non-résidentielle | 315  | 318  | 290  |

| Marché 2001-2003 en volume (milliards de minutes) |                                     | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|-------------------------------------|------|------|------|
| Communications internationales                    | pour la clientèle résidentielle     | 2,41 | 2,49 | 2,34 |
|   | pour la clientèle non-résidentielle | 2,05 | 2,28 | 2,13 |

## ANNEXE D - FONCTIONNEMENT DES RESEAUX COMMUTES DE TELECOMMUNICATIONS

Pour acheminer les communications d'un correspondant à un autre, les réseaux de télécommunications assurent plusieurs fonctions, dont deux sont essentielles pour comprendre le fonctionnement de l'interconnexion : la transmission et la commutation.

**La fonction de transmission** assure le transport des informations sur le réseau d'un point à un autre de ce réseau. Les supports de cette transmission peuvent être des câbles en cuivre ou en fibre optique, mais également des faisceaux hertziens.

**La fonction de commutation** assure l'aiguillage du trafic en établissant des connexions temporaires entre deux ou plusieurs points d'un réseau. Cette opération s'effectue dans des appareils placés à différents endroits du réseau et appelés commutateurs. Ainsi, dans sa structure de base, un réseau de télécommunications est composé de supports de transmission connectés entre eux par des commutateurs. Sur le réseau de France Télécom, les commutateurs sont organisés de façon hiérarchique. Ainsi, plus un commutateur est élevé dans la hiérarchie, plus il dessert un nombre important d'abonnés.

On distingue deux catégories de commutateurs :

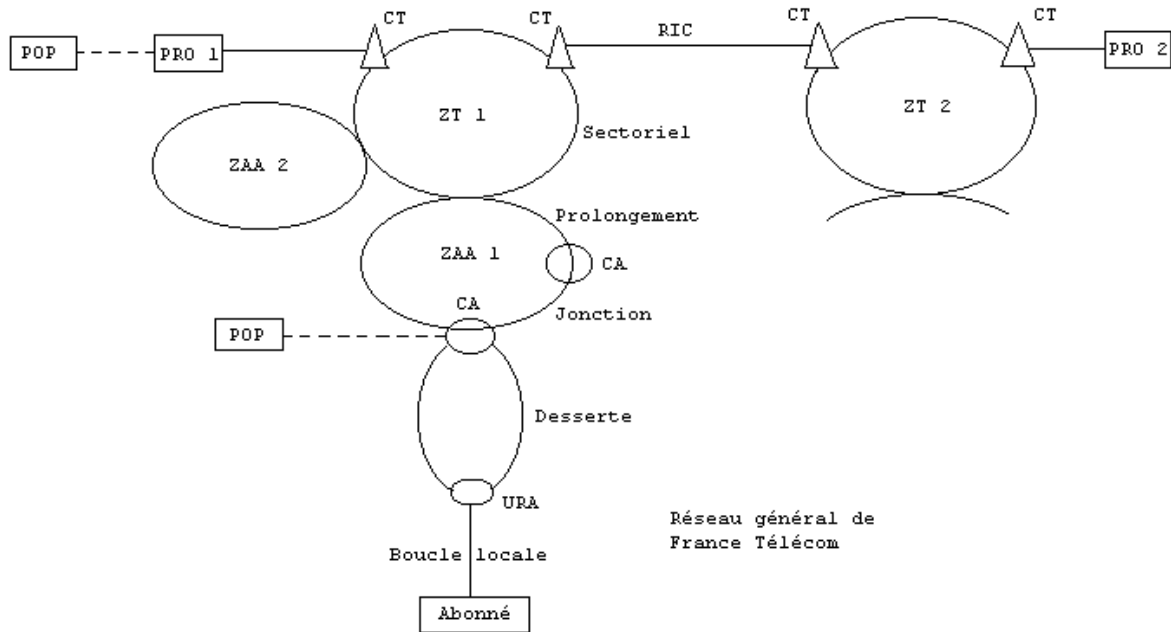
- les commutateurs d'abonnés (ou commutateurs à autonomie d'acheminement, les CAA) sont les plus bas dans la hiérarchie. Les abonnés y sont reliés par l'intermédiaire d'une unité de raccordement d'abonné (URA).
- les commutateurs de transit (CT) correspondent au niveau le plus élevé.

A chaque catégorie de commutateur correspond une zone technique qui représente le nombre d'abonnés desservis par un ou plusieurs commutateurs d'un niveau donné. (la ZAA : zone à autonomie d'acheminement, la ZT : zone de transit).

Dans l'organisation d'un réseau, on distingue deux parties :

- la boucle locale, qui correspond à la ligne d'abonné, c'est-à-dire la partie du réseau où la ligne de chaque abonné, généralement constituée d'une paire de fils de cuivre, est physiquement individualisée. La ligne d'abonné relie le poste téléphonique de l'abonné au commutateur d'abonné (CAA) par l'intermédiaire d'une unité de raccordement d'abonné (URA) ;
- le cœur de réseau, également appelé réseau général, qui correspond à l'ensemble des supports de transmission et de commutation à partir du commutateur d'abonné.

**Schéma n° 1 : L'architecture du réseau de France Télécom et l'interconnexion**



Le schéma ci-dessus représente l'architecture du réseau de France Télécom en province ; le réseau en Ile-de-France présente certaines spécificités.

Le réseau de France Télécom est divisé en 19 zones de transit (ZT), 17 en province et 2 en Ile-de-France. Chaque ZT comporte plusieurs commutateurs de transit (CT), les commutateurs de plus haut niveau dans la hiérarchie (qu'on appelle également centres de transit). Une ZT comporte plusieurs ZAA (zone à autonomie d'acheminement), sans qu'une ZAA soit assignée à un CT particulier. Chaque ZAA comporte elle-même plusieurs commutateurs d'abonnés (CA).

Si on exclut la boucle locale, on dénombre 9 éléments de réseau : éléments de commutation : CT et CTU (centres de transit urbain, qui sont essentiellement utilisés en Ile-de-France comme niveau intermédiaire entre le CA et le CT), CA et URA (unité de raccordement d'abonnés) et 5 éléments de transmission : le réseau d'interconnexion ou RIC, le sectoriel, le prolongement, la jonction et la desserte.

# **ANNEXE E - QUESTIONNAIRES DE JUILLET 2003**

## **E - 1 CONSULTATION DE JUILLET 2003**

L'Autorité a conduit, à partir de juillet 2003, une phase de collecte d'informations sous forme de questionnaires qualitatifs et quantitatifs adressés aux opérateurs fixes et mobiles, aux fournisseurs d'accès et de service ainsi qu'aux associations d'utilisateurs.

Ces questionnaires avaient pour vocation, s'agissant du volet quantitatif, à recueillir les éléments chiffrés pertinents et nécessaires à l'analyse, c'est-à-dire les données de chiffres d'affaires, de volumes et de parcs sur la période 2001-2004, les éléments recueillis sur cette année étant utiles à la conduite d'une analyse prospective. S'agissant du volet qualitatif, les questionnaires avaient vocation à interroger les acteurs sur les aspects de définition du marché (substituabilité en particulier) et d'analyse concurrentielle (les réponses ont notamment permis l'appréhension la plus complète possible par l'Autorité des problèmes et obstacles concurrentiels existant sur le marché).

## **E - 2 LISTE DES REPONSES**

- Banque de France,
- British Telecom France,
- France Télévision
- NC Numéricâble,
- Télé 2 France,
- Tiscali France
- Wanadoo,
- Altitude Télécom,
- Belgacom France,
- Cegetel,
- Colt Télécommunications France,
- France Citévision,
- Free Télécom,
- LambdaNet Communications,
- Prosodie,
- UPC France,
- MCI Worldcom France,
- ADP Télécom,
- 9 Télécom,
- Complétel,
- SPM Télécom.

## ANNEXE F - LEXIQUE

- **Adresse I.P.** : Adresse identifiant un équipement raccordé au réseau Internet.
- **AFA** : Association des Fournisseurs d'Accès à Internet.
- **ANFR (Agence nationale des fréquences)** : Agence qui a pour mission de gérer le spectre hertzien, de répartir les fréquences entre différents organismes et administrations affectataires (l'Autorité, le CSA, le ministère de la défense etc.), de traiter les brouillages et de conduire les négociations internationales sur les fréquences.
- **ATM (Asynchronous transfer mode ou mode de transfert asynchrone)** : technique de transfert asynchrone pour des communications à haut débit d'informations numérisées, organisées en paquets courts et de longueur fixe. L'ATM permet une transmission ultrarapide des informations et une utilisation optimale de la capacité des lignes, et se trouve particulièrement adapté aux réseaux multiservices à haut débit. Ce mode de transmission peut notamment être utilisé pour tirer le meilleur parti d'un cœur de réseau. L'équipement d'un cœur de réseau en ATM est ainsi attractif car il répond à l'augmentation du trafic par une optimisation des ressources allouées et offre une qualité de service garantie.
- **Audiotel** : service de France Télécom généralement accessible en composant un numéro commençant par "08 36" qui permet aux utilisateurs d'accéder à des informations, à des jeux, etc., généralement par l'intermédiaire d'un serveur vocal, c'est-à-dire un serveur informatique qui oriente l'appelant grâce à des messages préenregistrés.
- **Backbone ou Cœur de réseau** : désigne l'épine dorsale d'un réseau de télécommunications. Les réseaux backbone des opérateurs sont des artères à très haut débit de transmission, qui relient les principaux nœuds du réseau, et sur lesquelles des liaisons de plus faible capacité de transmission sont raccordées. On distingue les réseaux backbone nationaux, régionaux ou mondiaux lorsque ces artères couvrent le territoire d'un pays, d'un groupe de pays (backbones européens) ou l'ensemble de la planète.
- **Bande passante** : désigne la capacité de transmission d'une liaison de transmission. Elle détermine la quantité d'informations (en bits/s) qui peut être transmise simultanément.  
En informatique, elle est souvent confondue avec la capacité de transport d'une ligne de communication, capacité ou débit, exprimé en bits par seconde.
- **Bloc numérique** : un bloc numérique correspond au regroupement de plusieurs communications sur un même support physique de transmission, grâce à une technique appelée multiplexage. Dans la norme de transmission PDH (Plesiochronous Digital Hierarchy), traditionnellement utilisée sur les réseaux de télécommunications, les communications peuvent être regroupées en blocs primaires numériques ou BPN (30 communications), puis en blocs secondaires numériques ou BSN (120 communications), puis en blocs tertiaires numériques (480 communications), puis en blocs quaternaires numériques (1920 communications). Chaque bloc numérique correspond à un débit ou à une capacité, exprimée en bits par seconde, le bit désignant l'élément binaire numérique de base (qui peut prendre deux valeurs : 1 ou 0). Ainsi le BPN correspond à un débit de 2Mbit/s. Dans le cadre de l'interconnexion, la tarification peut être établie en fonction de la capacité de transmission, exprimée en BPN.
- **Boucle locale** : ensemble des liens filaires ou radioélectriques existant entre le poste de l'abonné et le commutateur d'abonnés auquel il est rattaché. La boucle

locale est ainsi la partie du réseau d'un opérateur qui lui permet d'accéder directement à l'abonné.

- **Boucle locale radio** : elle consiste à établir un réseau de boucle locale en substituant aux fils de cuivre qui équipent aujourd'hui les réseaux une technologie radio offrant l'avantage d'une plus grande souplesse pour le déploiement des infrastructures.
- **CAA (Commutateur à Autonomie d'Acheminement ou commutateur d'abonnés)** : commutateur du réseau téléphonique de France Télécom auquel sont raccordés les abonnés. Le réseau de France Télécom étant organisé de façon hiérarchique, le CAA correspond au niveau le plus bas dans la hiérarchie des commutateurs qui équipent le réseau. On distingue ainsi deux catégories de commutateurs :
  - les commutateurs d'abonnés (ou CAA) sont les plus bas dans la hiérarchie. Les abonnés y sont reliés par l'intermédiaire d'une unité de raccordement d'abonné (URA).
  - les commutateurs de transit (CT) correspondent au niveau le plus élevé.
- **Call back** : procédure de rappel qui fonctionne de la manière suivante : l'utilisateur compose un numéro d'appel dans le pays qui opère le "call back", sans qu'une communication soit établie, donc sans facturation. Un automate le rappelle et le met en communication avec une ligne internationale. L'utilisateur compose alors le numéro de son correspondant. La facturation de la communication est effectuée au tarif de l'opérateur étranger choisi. Ce système permet donc de bénéficier du tarif du pays appelé.
- **Catalogue d'interconnexion** : offre technique et tarifaire d'interconnexion que les opérateurs désignés chaque année comme puissants par l'Autorité, en vertu de l'article L. 36-7 du code des postes et télécommunications, sont tenus de publier annuellement, afin que les autres opérateurs puissent établir leurs propres offres commerciales et tarifaires. Le catalogue prévoit également les conditions dans lesquelles s'effectue l'interconnexion physique avec les opérateurs.
- **CEPT (Conférence Européenne des Postes et Télécommunications)** : organisme de coopération réglementaire et de travaux techniques (en matière de fréquences, notamment) qui regroupe la presque totalité des Etats du continent européen.
- **Ciseau tarifaire** : voir Effet de ciseau tarifaire .
- **Coeur de réseau (backbone)** : dans l'organisation d'un réseau, on distingue deux parties :
  - la boucle locale ou réseau d'accès, qui correspond à la ligne d'abonné, c'est-à-dire, sur un réseau téléphonique fixe, la partie du réseau où la ligne de chaque abonné, généralement constituée d'une paire de fils de cuivre, est physiquement individualisée.
  - le cœur de réseau, également appelé réseau général, qui correspond à l'ensemble des supports de transmission et de commutation à partir du commutateur d'abonné.
- **Collecte pour le compte de tiers** : service qui, dans le cadre de l'interconnexion, permet à un opérateur de réseau de collecter du trafic depuis le réseau de l'opérateur historique pour le compte d'un autre opérateur qui n'exploite pas d'infrastructure sur la zone géographique concernée. Ce service est notamment utilisé par les opérateurs de service téléphonique, titulaires d'une licence L. 34-1, qui souhaitent pouvoir fournir leur service sur un territoire étendu sans pour autant déployer un réseau.
- **Colocalisation** : dans le cadre du catalogue d'interconnexion de France Télécom, l'interconnexion physique peut être réalisée par trois techniques distinctes :
  - la colocalisation : l'opérateur installe ses équipements dans les locaux de France Télécom
  - la liaison de raccordement : France Télécom installe ses équipements dans les locaux de l'opérateur.



- L'interconnexion en ligne (in span), intermédiaire entre ces deux modes de raccordement : le point de connexion se situe sur le domaine public, par exemple.

Dans le cadre du dégroupage de la boucle locale, la colocalisation correspond à la fourniture d'un espace et des ressources techniques nécessaires à l'hébergement et à la connexion des équipements techniques des opérateurs alternatifs.

- **Commutateur** : équipement permettant d'aiguiller les appels vers leur destinataire grâce à l'établissement d'une liaison temporaire entre deux circuits d'un réseau de télécommunications ou à l'acheminement d'informations organisées en paquets. Sur le réseau de France Télécom, les commutateurs sont organisés de façon hiérarchique. Plus un commutateur est élevé dans la hiérarchie, plus il dessert un nombre important d'abonnés.
- **Commutation** : sur un réseau de télécommunications, la fonction de commutation assure l'aiguillage du trafic en établissant des connexions temporaires entre deux ou plusieurs points du réseau. Cette opération s'effectue dans des équipements placés à différents endroits du réseau et appelés commutateurs. Ainsi, dans sa structure de base, un réseau de télécommunications est composé de supports de transmission connectés entre eux par des commutateurs. Les modes "paquet" ou "circuit" sont deux techniques de commutation utilisées par les réseaux de télécommunications. La première est par exemple utilisée par les réseaux Internet (IP), la seconde par les réseaux téléphoniques classiques (RTC).
- **Convention d'interconnexion** : contrat de droit privé négocié et signé entre deux opérateurs pour déterminer au cas par cas les conditions de l'interconnexion entre eux. Lorsqu'une convention est signée avec un opérateur puissant, elle s'inspire le plus souvent de l'offre inscrite dans le catalogue d'interconnexion de cet opérateur. Dans le cas contraire, elle détermine les conditions de l'interconnexion sans référence à un catalogue.
- **Convergence** : ce terme est utilisé pour désigner deux phénomènes distincts :
  - la convergence entre les secteurs de l'audiovisuel et des télécommunications ; il s'agit de la possibilité, offerte par les progrès de la technologie, d'utiliser des supports différents (réseaux câblés, hertziens terrestres ou satellitaires, terminaux informatiques ou télévision) pour transporter et traiter toutes sortes d'informations et de services, qu'il s'agisse du son, de l'image ou des données informatiques ; issue d'un bouleversement technologique (la numérisation de l'information), cette convergence a également des implications économiques et réglementaires.
  - la convergence fixe / mobile, qui consiste en un rapprochement des technologies utilisées et des services proposés par le téléphone fixe et le téléphone mobile. Les perspectives ouvertes par cette convergence pourraient conduire les opérateurs à proposer à l'ensemble des utilisateurs les mêmes services quels que soient la technologie et les réseaux utilisés.
- **Coûts moyens incrémentaux de long terme** : aux termes de la loi, les tarifs d'interconnexion doivent être établis en fonction des coûts correspondants de l'opérateur qui fournit la prestation d'interconnexion. Pour déterminer ces coûts, deux méthodes génériques peuvent être employées : la première consiste à prendre en compte les coûts historiques du réseau de l'opérateur ; la seconde consiste à évaluer le coût de la construction d'un nouveau réseau aux prix actuels et futurs, moins élevés que le coût historique en raison du progrès technique. La méthode des coûts moyen incrémentaux de long terme a pour objet de concilier ces deux démarches en se fondant sur la comparaison de deux évaluations :
  - une approche partant de la comptabilité de l'opérateur,
  - un modèle technico-économique de construction et d'exploitation de réseau.

Cette conciliation doit permettre une meilleure compréhension des mécanismes de formation des coûts de réseau et de leur lien avec les différents services d'interconnexion.

- **CPT** : Code des postes et télécommunications.
- **CT** : Commutateur de transit (voir CAA)
- **Débit** : Quantité de données transitant sur un réseau pendant une durée déterminée.
- **Dégroupage de la boucle locale** : Le dégroupage de la boucle locale ou l'accès dégroupé au réseau local consiste à permettre aux nouveaux opérateurs d'utiliser le réseau local de l'opérateur historique, constitué de paires de fils de cuivre, pour desservir directement leurs abonnés. Dans cette hypothèse, l'usage du réseau local de l'opérateur historique est naturellement rémunéré par l'opérateur nouvel entrant. Ainsi, il n'y aurait plus obligation, pour les clients des nouveaux entrants, de prendre un abonnement auprès de France Télécom pour accéder aux services de leur opérateur. Cette définition générique recouvre plusieurs options possibles. Les travaux préparatoires à la consultation publique conduite par l'Autorité en 1999 en ont identifié cinq :
  - Trois d'entre elles sont apparues dans le cadre de la réflexion concernant la possibilité d'accéder à la boucle locale de l'opérateur historique sous une forme dégroupée. Cet accès peut correspondre :
    - à un dégroupage physique de la boucle locale où l'opérateur nouvel entrant accède directement à la paire de cuivre. Il s'agit du **dégroupage de la paire de cuivre** (option 1) ,
    - à un accès des capacités de transmission. Il s'agit de **l'accès au débit** et de **l'accès à un circuit virtuel permanent** (options 2 et 3 respectivement).
  - Les deux dernières s'apparentent à une activité de revente. Il s'agit de **la revente de trafic local** et **la revente d'abonnements** (options 4 et 5 respectivement).
- **DSLAM (Digital Subscriber Line Multiplexer)** : situé sur le réseau de l'opérateur local, au niveau du répartiteur, il fait partie des équipements utilisés pour transformer une ligne téléphonique classique en ligne ADSL permettant la transmission de données, et en particulier l'accès à Internet, à haut débit. La fonction du DSLAM est de regrouper plusieurs lignes ADSL sur un seul support, qui achemine les données en provenance et à destination de ces lignes.
- **Effet de ciseau tarifaire** : il existe un risque d'effet de ciseau quand deux entreprises A et B sont telles que A et B sont concurrentes sur un marché de détail et que B dépend de A sur un marché intermédiaire. Il y a effet de ciseau tarifaire quand le tarif de détail de l'opérateur A (lame supérieure des ciseaux) est inférieur à la somme du tarif de gros pour la ressource intermédiaire (lame inférieure des ciseaux) et des coûts propres de l'opérateur B (cisailés). Dans le cas des tests effectués dans les avis de l'ART, un tarif de détail de France Télécom génère un effet de ciseau s'il conduit à une recette moyenne inférieure au coût moyen de fourniture d'une offre de détail équivalente par un autre opérateur jugé efficace ; celui-ci étant contraint de recourir au service d'interconnexion de France Télécom. Le terme d'effet de ciseaux vient du fait que l'autre opérateur alternatif doit concurrencer un tarif de détail de France Télécom tout en s'approvisionnant auprès de celle-ci en un service intermédiaire, en l'occurrence, l'interconnexion.
- **Equipements terminaux** : matériel qui permet à l'utilisateur de transmettre, de traiter ou de recevoir des informations (téléphone, fax, modem, etc.).
- **ETSI (European Telecommunications Standard Institute)** : organisme créé par la Commission européenne et chargé de la normalisation des télécommunications pour le compte de la CEPT.
- **Facturation pour le compte de tiers** : service qui permet aux opérateurs entrants de confier à l'opérateur historique la facturation des services qu'ils offrent à leurs clients via l'interconnexion. Dans le cas des services spéciaux, ce service, qui ne peut concerner que les services payants, non les services gratuits pour l'appelant, apparaît comme indispensable à l'exercice d'une concurrence effective, en raison du développement de ce marché.
- **FAI** : Fournisseur d'Accès à Internet (en anglais ISP : Internet Service Provider).

- **Forfait illimité** : désigne une offre d'accès à Internet par le réseau téléphonique commuté, illimité en temps de connexion avec une tarification forfaitaire pour l'abonné final.
- **FRIACO (Flat Rate Internet Access Call Origination.)** : offre d'interconnexion forfaitaire (IFI) de British Télécom au Royaume-Uni.
- **GRI (Groupe des Régulateurs Indépendants)** : organisme informel regroupant des représentants des différentes autorités de régulation des pays de l'Union européenne et des pays de l'espace économique européen.
- **IETF** : Internet Engineering Task Force.
- **Interconnexion** : mécanisme de connexion entre les différents réseaux de télécommunications, dont l'objectif est de permettre à chaque abonné d'un opérateur de joindre tous les abonnés de tous les opérateurs.
- **Interconnexion forfaitaire** : désigne une offre d'interconnexion entre les réseaux des opérateurs tiers et le réseau de France Télécom, selon laquelle les charges payées par les opérateurs tiers pour la collecte de trafic sur la boucle locale sont fixes par circuit et ne sont plus facturées à la minute.
- **Interconnexion directe** : l'interconnexion directe ou service de terminaison d'appel, consiste, pour un opérateur, à terminer un appel vers un abonné de France Télécom. L'appel est acheminé par l'opérateur jusqu'au point d'interconnexion ; il est ensuite pris en charge par France Télécom sur son réseau à partir du point d'interconnexion jusqu'au poste de cet abonné.
- **Interconnexion indirecte** : l'interconnexion indirecte ou service de collecte d'appel consiste, pour un opérateur, à collecter un appel d'un abonné de France Télécom qui utilise un préfixe pour sélectionner cet opérateur. L'appel est pris en charge par France Télécom depuis le poste de l'abonné jusqu'au point d'interconnexion, puis par l'opérateur nouvel entrant à partir de ce point.
- Interconnexion en ligne (*in span*) : voir "colocalisation"
- **Interface d'interconnexion** : ensemble des règles techniques, nécessaires à la mise en oeuvre concrète de l'interconnexion grâce à l'établissement d'un dialogue entre les réseaux, qui définissent les modalités physique d'interconnexion, les services et fonctionnalités avancées accessibles entre les réseaux concernés, les mécanismes de commande de ces services ainsi que leurs modalités de facturation et d'exploitation.
- **Internet** : ensemble de réseaux de tailles variées interconnectés entre eux grâce à un protocole, l'IP (Internet Protocol) et permettant l'offre et l'utilisation de très nombreux services.
- **Internet commuté** : désigne l'accès à Internet à partir du réseau téléphonique commuté, réseau public de France Télécom qui achemine les appels téléphoniques classiques.
- **IP (Internet Protocol)** : protocole de télécommunications utilisé sur les réseaux qui servent de support à Internet et permettant de découper l'information à transmettre en paquets, d'adresser les différents paquets, de les transporter indépendamment les uns des autres et de recomposer le message initial à l'arrivée. Ce protocole utilise ainsi une technique dite de commutation de paquets. Sur Internet, il est associé à un protocole de contrôle de la transmission des données appelé TCP (Transmission Control Protocol) ; on parle ainsi du protocole TCP / IP.
- **Interopérabilité** : l'interopérabilité des services correspond à la possibilité des différents services de fonctionner indifféremment sur des réseaux différents. Dans le cadre de l'interconnexion, les fonctionnalités techniques disponibles à l'interface d'interconnexion déterminent ainsi en partie l'interopérabilité des services entre les différents opérateurs.
- **Intranet** : un réseau intranet est un réseau fondé sur la technologie IP (Internet Protocol) réservé aux communications internes d'une entreprise ou d'un organisme. Il permet de bénéficier de la norme IP pour l'échange des informations et d'une présentation conviviale des informations, le langage HTML autorisant une lecture non linéaire des pages consultées, grâce à l'utilisation de liens hypertexte

(on peut passer d'une rubrique à l'autre par un simple "clic" de souris). Son utilisation est ainsi facilitée par une présentation conviviale et pratique, comparable à celle des sites Web que l'on peut consulter sur le réseau mondial Internet.

- **ISP (Internet Service Provider)** : voir "fournisseur d'accès à Internet"
- **LR** : Liaison de Raccordement. (voir "colocalisation")
- **Liaison louée** : Sur le plan technique, une liaison louée se définit comme une liaison permanente constituée par un ou plusieurs tronçons d'un réseau ouvert au public et réservée à l'usage exclusif d'un utilisateur. Elle s'oppose ainsi à la liaison commutée, qui est temporaire. Au plan juridique, la ligne louée, encore appelée liaison louée ou liaison spécialisée, est ainsi définie par le code des postes et télécommunications : "*la mise à disposition par l'exploitant public dans le cadre d'un contrat de location d'une capacité de transmission entre des points de terminaison déterminés du réseau public, au profit d'un utilisateur, à l'exclusion de toute commutation contrôlée par cet utilisateur*". Ce type de service est utilisé par les entreprises pour leurs réseaux internes, ainsi que par les fournisseurs de services de télécommunications qui ne disposent pas d'infrastructures propres ou souhaitent les compléter.
- **Numéros libre appel** : couramment appelés "numéros verts" par France Télécom, ces numéros sont gratuits pour l'appelant car ils sont financés intégralement par les personnes, sociétés ou organismes qui ont demandé l'attribution d'un tel numéro pour pouvoir être appelés. Les numéros libre appel commencent par 0800.
- **Numéros non géographiques** : numéros commençant par 08, parmi lesquels on distingue les services par nature, services de mobilité généralisée et services de réseaux privés virtuels, et par niveau tarifaire, services de libre appel, services à coût partagés et services à revenus partagés.
- **OBL** : Opérateur de Boucle Locale (voir : opérateur local).
- **Opérateur de transport (ou transporteur longue distance)** : entreprise de télécommunications assurant l'acheminement des communications longue distance nationales et / ou internationales.
- **Opérateur local (ou opérateur de boucle locale)** : entreprise de télécommunications ayant installé la ligne de l'abonné.
- **Panier de consommation** : outil statistique d'observation du marché qui permet de déterminer, à consommation constante, l'évolution de la facture moyenne des utilisateurs. L'Autorité a établi deux paniers de consommation pour observer l'évolution moyenne annuelle des tarifs téléphoniques.
- **Portabilité des numéros** : possibilité, pour un abonné, de conserver son numéro de téléphone lorsqu'il change d'opérateur de boucle locale (service accessible depuis le 1er janvier 1998 si l'abonné ne change pas d'adresse) ou lorsqu'il change de localisation géographique ou d'opérateur de boucle locale ou les deux (service accessible à partir du 1er janvier 2001).
- **PoP** : Point de Présence
- **PRIF** : Point de Raccordement Interconnexion Forfaitaire.
- **PRO** : Point de Raccordement Opérateur.
- **Régulation** : dans le secteur des télécommunications, la régulation peut se définir comme l'application, par l'autorité compétente, de l'ensemble des dispositions juridiques, économiques et techniques qui permettent aux activités de télécommunications de s'exercer librement, ainsi que le prévoit la loi. Ainsi, la régulation des télécommunications est essentiellement une régulation économique ; tel n'est pas le cas par exemple dans le secteur de l'audiovisuel où il existe une régulation des contenus, subordonnée à des objectifs culturels.
- **Régulation économique** : elle consiste, pour l'autorité de régulation, à veiller à l'exercice d'une concurrence effective, loyale et durable. Elle s'appuie sur une connaissance précise des évolutions économiques du marché, sur des outils juridiques propres à établir une concurrence loyale (par exemple le règlement des

différents, l'approbation des conditions techniques et financières d'interconnexion ou les sanctions) ainsi que sur une analyse approfondie des coûts des opérateurs.

- **Régulation asymétrique** : la régulation est dite asymétrique lorsqu'elle met en œuvre les obligations spécifiques qui s'appliquent à l'opérateur historique, en raison de sa position dominante sur le marché. Il s'agit par exemple d'obligations spécifiques en matière d'interconnexion, du contrôle a priori de ses tarifs de détail ou de ses obligations au regard du service universel.
- **Réseaux** : ensemble de ressources de télécommunications ; par exemple, ensemble de commutateurs et de liens de transmission filaire (fil ou câble métallique, fibre optique) et hertzien, terrestre ou satellitaire (onde électromagnétique).
- **Réseau d'accès** : réseau sur lequel les utilisateurs connectent directement leurs équipements terminaux afin d'accéder aux services. (voir "cœur de réseau")
- **Réseau filaire** : réseau utilisant comme support des câbles métalliques ou des fibres optiques.
- **RNIS (Réseau Numérique à Intégration de Services)** : réseaux de télécommunications entièrement numérisés, capables de transporter simultanément des informations représentant des images, des sons et des textes.
- **Réseau ouvert au public** : tout réseau de télécommunications établi ou utilisé pour la fourniture au public de services de télécommunications.
- **Réseau par satellite** : réseau utilisant les fréquences hertziennes relayées par satellite.
- **Sélection du transporteur** : possibilité offerte au consommateur de choisir entre plusieurs opérateurs de transport. La sélection du transporteur ne concerne que les appels longue distance et internationaux.
- **Service intra-CAA** : service figurant au catalogue d'interconnexion de France Télécom qui correspond au raccordement d'un opérateur au niveau du commutateur d'abonné et permet d'atteindre 30 000 lignes.
- **Service de simple transit** : service figurant au catalogue d'interconnexion de France Télécom et permettant à un opérateur interconnecté au niveau d'un commutateur de transit (CT) d'atteindre les abonnés dépendant de la zone de transit (ZT) à laquelle appartient ce CT, soit environ 2 millions de lignes.
- **Service de double transit** : service figurant au catalogue d'interconnexion de France Télécom et permettant à un opérateur interconnecté au niveau d'un commutateur de transit (CT) d'atteindre les abonnés dépendant d'une autre zone de transit (ZT), n'importe où en France. Il permet ainsi d'atteindre toute la France.
- **Service téléphonique au public** : service défini par la loi comme "l'exploitation commerciale pour le public du transfert direct de la voix en temps réel au départ et à destination de réseaux ouverts au public commutés, entre utilisateurs fixes ou mobiles".
- **Service universel** : principale composante du service public des télécommunications défini par la loi qui a pour objet de fournir à tous un service téléphonique de qualité à un prix abordable. Il assure l'acheminement gratuit des appels d'urgence, la fourniture d'un service de renseignements et d'un annuaire imprimé et électronique, ainsi que la desserte du territoire en cabines téléphoniques sur le domaine public. Il prévoit des conditions tarifaires et techniques spécifiques, adaptées aux personnes qui ont des difficultés d'accès au service téléphonique en raison de leur handicap ou de leur niveau de revenu.
- **Services à coûts partagés** : services dont le coût est divisé entre l'appelant et l'appelé.
- **Services à revenus partagés** : services dans lesquels l'utilisateur appelé bénéficie d'un reversement par le fournisseur du service de télécommunications.
- **SFCA** : Services et Fonctionnalités Complémentaires et Avancés.
- **Signalisation** : sur un réseau de télécommunications, la fonction de signalisation assure l'échange des informations internes au réseau nécessaires à l'acheminement des communications. A titre de comparaison, sur un réseau

roulier, les panneaux de signalisation permettent la circulation des véhicules ; sur un réseau de télécommunications, les informations de signalisation permettent la circulation des communications sur le réseau. Il peut s'agir, par exemple, des informations nécessaires à la reconnaissance de l'appelant pour établir la facturation des appels ou la présentation du numéro. Cette fonction peut être assurée directement par le réseau qui transporte les communications des abonnés. Elle est alors généralement intégrée aux commutateurs. Elle peut également être assurée par un réseau distinct, appelé réseau sémaphore.

- **SPIROU (Signalisation Pour l'Interconnexion des Réseaux Ouverts)** : interface de signalisation définie par le comité de l'interconnexion sous l'impulsion de l'Autorité et chargée d'adapter au réseau français le standard européen ISUP adopté par l'ETSI. Cette interface comprend l'ensemble des spécifications incluant la signalisation de commande de l'appel téléphonique de base, des services et fonctionnalités avancées, des spécifications d'interfonctionnement avec les signalisations d'accès usagers et les protocoles de "réseaux intelligents".
- **Télécommunications** : toute transmission, émission ou réception de signes, de signaux, d'images, de sons ou de renseignements de toute nature par fil, optique, radioélectricité ou autres systèmes électromagnétiques.
- **Téléphonie sur IP** : service de communication vocale utilisant le protocole de télécommunications créé pour l'Internet appelé "IP" pour Internet Protocol.
- **Téléphonie vocale** : la directive ONP "téléphonie vocale" du 26 février 1998 définit la téléphonie vocale comme "un service mis à la disposition du public pour l'exploitation commerciale du transport direct de la voix en temps réel à travers le ou les réseau(x) public(s) commuté(s), et permettant à tout utilisateur d'utiliser l'équipement connecté à un point de terminaison en position fixe du réseau pour communiquer avec un autre utilisateur d'équipement connecté à un autre point de terminaison." Le terme "téléphonie vocale" est ainsi utilisé par les directives communautaires pour désigner le service téléphonique classique.
- **Transmission** : sur un réseau de télécommunications, la fonction de transmission assure le transport des informations sur le réseau d'un point à un autre de ce réseau. Les supports de cette transmission peuvent être des câbles en cuivre ou en fibre optique, mais également des faisceaux hertziens. (voir "commutation")
- **URA (Unité de Raccordement d'Abonné)** : sur le réseau de France Télécom, partie d'un commutateur téléphonique sur laquelle sont raccordées les lignes d'abonnés et qui procède à la numérisation des informations.
- **ZAA (Zone à Autonomie d'Acheminement)** : Sur le réseau de France Télécom, à chaque catégorie de commutateur correspond une zone technique qui représente le nombre d'abonnés desservis par un ou plusieurs commutateurs d'un niveau donné. La ZAA : (zone à autonomie d'acheminement) correspond au CAA ; la ZT (zone de transit) au CT.
- **ZT (Zone de Transit)** : voir ZAA.

## **ANNEXE G - OBLIGATIONS COMPTABLES**

### **G - 1 AVERTISSEMENT**

La présente annexe décrit les grandes lignes des obligations comptables concernant les marchés de détail et de gros des services fixes en bande étroite. Elle est partielle en ce qu'elle ne concerne que la présente analyse de marché, et n'est à cet égard qu'indicative. Les obligations de mettre en œuvre une comptabilité réglementaire suivant un principe de séparation comptable et de fournir des informations comptables détaillées, sont par nature transversales aux différents marchés régulés sur les réseaux fixes et soumis à une contrainte de cohérence globale. Ces obligations seront donc précisées dans un document de synthèse, que l'Autorité soumettra ultérieurement à consultation publique.

### **G - 2 MOTIVATION ET PROPORTIONNALITE**

Les obligations de séparation comptable et de mise en place d'un système de comptabilisation des coûts apparaissent proportionnées au besoin de régulation des présents marchés, au regard des bénéfices liés à la mise en place des obligations et de la charge qui en résulte pour l'opérateur.

Les bénéfices liés à la mise en œuvre de l'obligation de séparation comptable sont notamment la possibilité d'assurer le suivi des obligations de non discrimination, prévues par la présente analyse de marché. Sans séparation comptable, les allocations de coûts et le chargement de l'utilisation des différents éléments par les opérateurs alternatifs ou par France Télécom pour ses propres services ne pourraient être vérifiés. L'obligation de mise en place d'un système de comptabilisation des coûts vise elle à supporter la surveillance tarifaire dans le but d'éviter notamment le maintien de prix excessifs ou d'éviction au détriment des utilisateurs finals.

La charge qui résulte de la mise en place de telles obligations apparaît mesurée pour France Télécom, en particulier si l'on tient compte :

- de son expérience, une obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts pré-existant dans l'ancien cadre réglementaire. France Télécom a ainsi pu développer l'expertise et les outils nécessaires au respect de cette obligation. La charge correspondante n'est ainsi que celle de l'adaptation des outils et de leur fonctionnement.
- de l'importance et du poids des marchés considérés.

La mise en œuvre des obligations de séparation comptable et de comptabilisation des coûts apparaissent ainsi proportionnées au besoin du marché analysé.

## **G - 3 PRINCIPES GENERAUX DE SEPARATION COMPTABLE SUIVIS PAR L'AUTORITE**

La séparation comptable est notamment définie par l'article 11 de la Directive Accès, qui précise qu'une telle obligation peut être imposée « entre autres pour garantir le respect de l'obligation de non-discrimination prévue à l'article 10, ou, en cas de nécessité, pour empêcher des subventions croisées abusives ».

La séparation comptable doit être complète, c'est-à-dire couvrir toutes les activités de l'entreprise considérée, tout en respectant le principe de proportionnalité prévu par le cadre réglementaire.

### **G - 3.1 Nature de l'information attendue**

S'agissant de la méthode de valorisation des coûts, l'Autorité estime qu'elle doit respecter les principes suivants :

- principe d'efficacité : les coûts pris en compte doivent tendre à accroître l'efficacité économique à long terme. L'évaluation des actifs doit se fonder notamment sur l'utilisation des meilleures technologies industriellement disponibles et sur une utilisation optimale des ressources ;
- principe de pertinence : les coûts pris en compte doivent être pertinents, c'est-à-dire liés par une forme de causalité, directe ou indirecte, aux services rendus ;
- principe de fiabilité : l'information doit être exempte de tout biais délibéré ou systématique, d'erreur matérielle, elle engage la responsabilité de la personne qui la produit.

### **G - 3.2 Complétude des comptes**

La complétude des comptes est nécessaire pour assurer qu'aucun biais n'est introduit en modifiant le périmètre des coûts de l'entreprise.

L'approche de séparation comptable vise à mettre en évidence sans biais les coûts et recettes affectés aux différentes activités, ainsi que leur poids en capital.

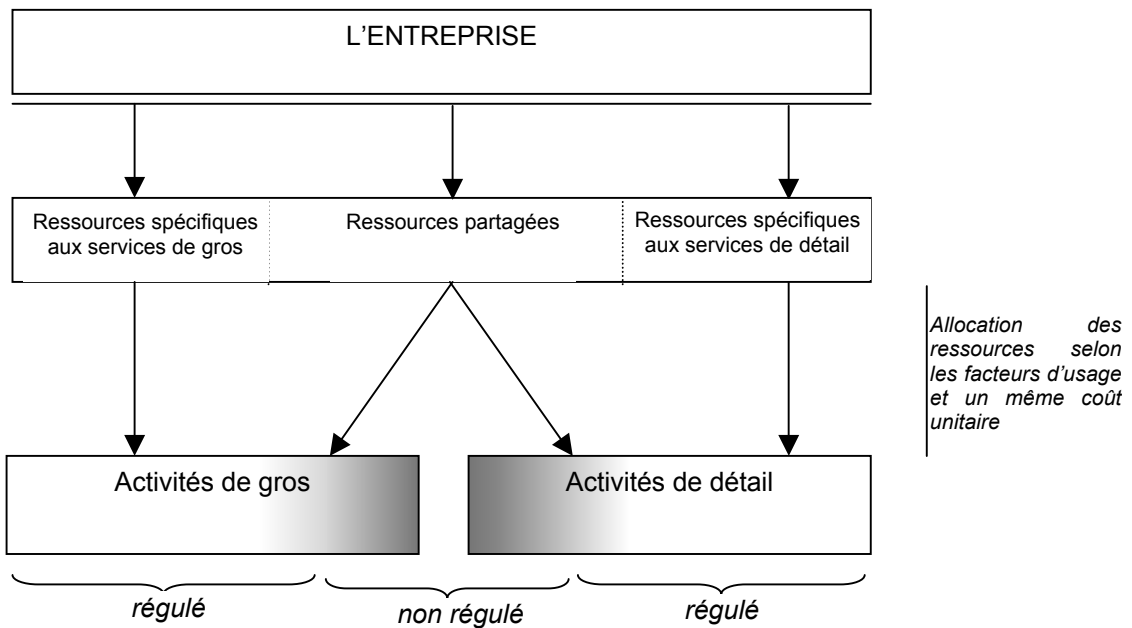
De façon schématique, l'entreprise produit des services de gros et des services de détail. Dès lors, les ressources dont elle dispose peuvent être employées :

- spécifiquement pour fournir ses propres services de détail ;
- ou bien spécifiquement pour fournir des services de gros aux autres opérateurs ;
- ou enfin pour fournir à la fois des services de gros et ses propres services de détail.

Tous ces services peuvent être produits dans des marchés différents, caractérisés par des situations concurrentielles différentes. Certaines activités peuvent être complètement concurrentielles, et ne pas être régulées, d'autres étant a contrario soumises à des obligations, comme par exemple, l'obligation de non discrimination.



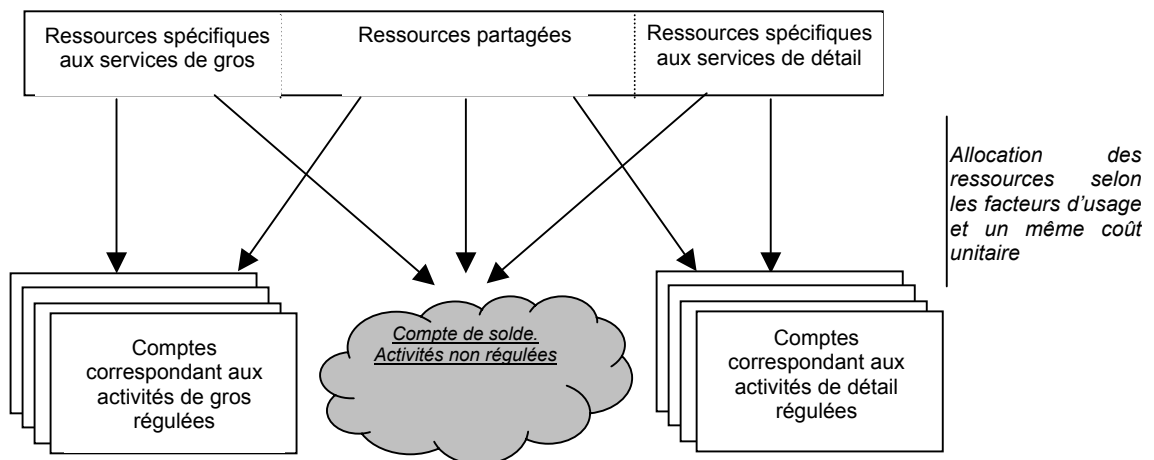
C'est ce qu'expose le schéma suivant.



Le respect du principe de proportionnalité impose alors que le degré de connaissance des activités non régulées (c'est-à-dire ici pour lesquelles aucune obligation ex ante n'est imposée) soit moindre que celui demandé pour les activités régulées.

Pour autant, la vérification du principe de non-discrimination et celle de l'absence de subventions croisées abusives rend nécessaire la connaissance précise de la consommation des ressources par les différentes activités, régulées ou non. Cette consommation de ressources se fait ainsi en fonction des facteurs d'usage des services produits, le coût unitaire d'une ressource étant unique, sans distinction du service produit finalement.

Appliqué à la segmentation en marchés pertinents, le schéma peut être écrit plus simplement :



France Télécom sera amenée à produire dans ce cadre :

Comptes séparés « de marché »

Pour chacune des activités visées par la présente analyse et pour lesquelles une obligation de séparation comptable ou de non discrimination a été imposée, France Télécom devra produire un compte de résultat détaillé, ainsi qu'un bilan de l'activité (capital employé).

Compte général

Dans le cadre de la présente analyse de marché, le compte général regroupe les ressources utilisées au moins par une des activités visées.

Il permet de vérifier que ces éléments sont valorisés de façon identique, quel que soit l'usage qui en est fait. Dès lors, ce compte doit être accompagné des quantités et prix d'usage correspondants à l'utilisation de ces ressources par toutes les activités concernées.

Par ailleurs, le compte général, conformément au schéma présenté précédemment, devra faire apparaître les ressources spécifiques à la fourniture des offres de gros, et les ressources spécifiques mobilisées par la fourniture des offres de détail. Le caractère spécifique devra être pleinement justifié par France Télécom.

## **G - 4 PRINCIPES GENERAUX RELATIFS AU SYSTEME DE COMPTABILISATION DES COUTS SUIVIS PAR L'AUTORITE**

La mise en place des obligations relatives à un système de comptabilisation des coûts est notamment définie par l'article 13 de la Directive Accès, qui précise qu'une telle obligation peut être imposée pour éviter « que l'opérateur, en l'absence de concurrence efficace, ne maintienne des prix à un niveau excessivement élevé ou ne comprime les prix au détriment des utilisateurs finals ».

Elle vise ainsi à vérifier le respect des obligations que l'Autorité propose d'imposer dans son analyse de marché, et notamment :

- pour les activités de gros régulées, d'assurer le principe d'orientation vers les coûts ;
- pour les activités de détail régulées, d'assurer que les activités aval de l'entreprise agissent dans les mêmes conditions que les activités comparables sur le marché, et de prévenir les comportements de prédation et les prix excessifs.

## **G - 4.1 Méthodes de valorisation des coûts**

Si la séparation comptable et la mise en place d'un système de comptabilisation des coûts réglementaire découlent de deux obligations différentes, la cohérence des informations fournies au titre de ces obligations doit être assurée. En particulier, le système de comptabilisation doit fournir des valorisations (facteurs d'usage et de coûts unitaires) cohérentes avec celles utilisées pour la mise en œuvre de l'obligation de séparation comptable.

La comptabilisation réglementaire doit donc reposer sur un même référentiel de coûts, ce afin de s'assurer de la cohérence des allocations.

La comptabilisation réglementaire se traduit par la mise en œuvre d'un système de calcul de coûts de revient des activités et des services spécifiés par le régulateur. Elle assure que les comptes produits sont conformes à un référentiel précis. En ce sens, elle va au-delà d'une simple présentation de comptes séparés. Le degré de détail requis par l'obligation de tenir un système de comptabilisation réglementaire est ainsi beaucoup plus important, mais ne vaut que pour les activités soumises explicitement à l'obligation.

Au-delà de cette distinction, le système de comptabilisation des coûts vise également à assurer la surveillance tarifaire sur les marchés soumis à cette obligation. L'Article 13 de la Directive Accès indique à ce sujet « qu'afin de calculer les coûts de la fourniture d'une prestation efficace, l'autorité réglementaire nationale peut utiliser des méthodes de comptabilisation distinctes de celles appliquées par l'entreprise ». L'Autorité peut ainsi demander à l'opérateur de produire des états de restitution établis selon des méthodes de valorisation distinctes afin de « promouvoir l'efficacité économique, favoriser une concurrence durable et optimiser les avantages pour le consommateur ». France Télécom devra pouvoir produire à ce titre des états de restitution selon les normes demandées par l'ART.

## **G - 4.2 Etats de restitution**

Pour être effectivement utilisables aux fins des missions de contrôle des obligations, les états restitution, communiqués annuellement et ponctuellement par l'opérateur puissant, doivent reposer sur une compréhension claire des prestations fournies ainsi que des ressources les supportant.

Les informations comptables nécessaires devraient être notamment accompagnées des éléments suivants :

- la définition des prestations concernées permettant de s'assurer du périmètre commercial et technique de ces prestations et des données comptables correspondantes ;
- la description précise des différentes ressources techniques et non techniques utilisées, les modes d'utilisation direct ou indirect de ces ressources, ainsi que les facteurs d'usage de ces ressources ;
- la description des entités organisationnelles impliquées dans la fourniture de ces prestations.

Ceci est d'autant plus important que les différentes activités de détail ou de gros reposent la plupart du temps sur l'utilisation d'un nombre important de ressources communes.

France Télécom devra produire dans ce cadre :

- des comptes d'exploitation prévisionnels ;
- des fiches de coûts. Afin d'apprécier la situation des tarifs au regard de ces coûts de référence, France Télécom devra produire des fiches de coûts pour toutes les activités et tous les services produits mentionnés. Ces fiches feront apparaître les inducteurs principaux, et les ressources utilisées.

## **G - 5 MODALITES DE COMMUNICATION DES ETATS DE RESTITUTION**

L'Autorité rappelle que les comptes produits à sa demande dans le cadre de l'obligation de séparation comptable peuvent différer des écritures enregistrées par France Télécom dans sa propre comptabilité analytique, en ce que les méthodes de valorisation ne sont pas nécessairement les mêmes. La formation de ces coûts efficaces et normés par l'imposition du remède de séparation comptable ne revêt ainsi pas de caractère confidentiel. Il constitue au contraire un signal utile à l'ensemble des acteurs du marché, y compris France Télécom.

Dans ce contexte de transparence, l'Autorité considère que les documents suivants ont vocation à être rendus publics :

- un « compte de marché » représentant les coûts et dépenses des activités réalisées sur le marché, afin que les acteurs puissent vérifier les profits ou pertes enregistrées par France Télécom sur un marché analysé comme insuffisamment concurrentiel. Ce compte fera également apparaître le poids en capital des activités considérées ;
- une fiche présentant les coûts unitaires et les facteurs d'usage des ressources listées précédemment et entrant dans la production des services vendus sur le marché. Cette fiche vise à permettre aux acteurs de s'assurer du respect du principe de non discrimination lorsqu'il s'applique et donne au secteur une visibilité sur le niveau des coûts réputés efficaces selon les normes de séparation comptable.

Le format des états de restitution sera fixé ultérieurement par l'Autorité dans le cadre d'un document qui sera soumis à consultation publique.

## **G - 6 AUDIT DES COMPTES**

Le système de comptabilité réglementaire et les états comptables fournis tous les ans à l'Autorité doivent être audités annuellement par des organismes indépendants, notamment pour vérifier la cohérence des données ainsi produites par rapport à la comptabilité interne de l'entreprise et le respect des méthodologies comptables imposées par l'Autorité.

Les organismes seront désignés par l'Autorité de régulation des télécommunications. Cette vérification est assurée aux frais de l'opérateur concerné.

Ces organismes publieront annuellement une attestation de conformité des systèmes comptables et des états comptables donnant un avis motivé sur leur sincérité.

## **ANNEXE H - ENCADREMENT PLURIANNUEL DES TARIFS DES COMMUNICATIONS FIXE VERS MOBILE**

Comme expliqué précédemment, la contrainte d'encadrement tarifaire envisagée par l'Autorité sur les communications fixe vers mobile a principalement pour objectifs :

- d'éviter toute hausse de la rétention de France Télécom sur les communications fixe vers mobile pour la clientèle résidentielle et non-résidentielle, notamment à l'occasion des baisses de charges de terminaisons d'appel par les opérateurs mobiles français ;
- de limiter le risque de voir avantagées certaines catégories d'utilisateurs, notamment via une répercussion des baisses de charges de terminaison mobile conduisant à privilégier des baisses des tarifs des options et forfaits au détriment des tarifs de base.

A cette fin, l'Autorité propose d'imposer à France Télécom une contrainte de plafonnement interdisant toute hausse du niveau de sa rétention pour les communications fixe vers mobile:

- pour chaque tarif de base de ses offres résidentielle et non-résidentielle ;
- pour les communications vers chacun des réseaux mobiles situés sur le territoire national.

Cette contrainte imposera à France Télécom de prévoir, de sa propre initiative, une baisse de ses tarifs de base vers les utilisateurs mobiles d'un réseau donné dès que l'opérateur mobile concerné procède à une baisse de ses charges de terminaison d'appels.

Cette contrainte peut être résumée par la formule suivante :

$$R(Ti(Rj))(t) \leq R(Ti(Rj))(to)$$

où Ti désigne les tarifs de base associés aux différents abonnements téléphoniques de France Télécom pour la clientèle résidentielle et non-résidentielle respectivement  
Rj le réseau mobile concerné par l'application du tarif Ti  
t la date d'un jour donné et to la date initiale  
R le niveau de rétention (hors taxes) sur le tarif Ti qui est fonction de l'opérateur mobile Rj

### **H - 1 CALCUL D'UNE RETENTION MOYENNE**

Les prix de détail des communications fixe vers mobiles ainsi que les tarifs de gros de terminaison d'appels mobiles varient en fonction de l'heure de la journée et du jour de la semaine (modulation horaire) ainsi qu'en fonction de la durée de la communications (rôle du crédit temps et/ou de la charge d'établissement d'appel).

De ce fait, le niveau de la rétention de France Télécom varie lui aussi en fonction de l'horaire, du jour et de la durée de la communication.

L'Autorité propose à cet égard de retenir un profil type de communications fixe vers mobile permettant le calcul d'une rétention moyenne sur laquelle s'appliquera effectivement la contrainte de plafonnement. Ainsi, cette contrainte sera réputée être respectée si le niveau de la rétention moyenne par minute calculée sur la base de ce profil type n'augmente pas par rapport au niveau initial de la rétention calculée avec le même profil type.

Compte tenu de l'importance des différences d'usages entre les différents types de clientèle, notamment sur les caractéristiques des communications émises en fonction de l'horaire et de la durée des communications, il apparaît nécessaire de prévoir l'application de cette contrainte pour chacune des différents types de clientèles, avec l'application d'un profil type correspondant.

A cet égard, les données fournies par France Télécom dont dispose l'Autorité montrent que ces différences d'usages peuvent être segmentées en trois types de profils principaux :

- résidentiel
- professionnel
- entreprises

Au-delà de cette segmentation, il ne semble pas exister de différence significative d'usage au sein de chacun de ces trois types de clientèles concernant les caractéristiques des communications émises vers un réseau mobile par rapport à un autre réseau mobile.

## **H - 2 RETENTION INITIALE DE REFERENCE**

L'Autorité propose de retenir pour le calcul de la rétention initiale celle qui résulte de l'application des tarifs de détail et de gros au 30 juin 2004.

## **H - 3 CALCUL DES CHARGES DE TERMINAISON D'APPEL**

Le calcul des charges de terminaison nécessaire au calcul de la rétention doit tenir compte de l'ensemble des charges effectivement payées par France Télécom.

A cet égard, il apparaît nécessaire de tenir compte non seulement des charges résultant de l'application des tarifs de terminaison d'appel fonction du volume de communication, mais aussi des charges fixes associées au raccordement au réseau de ces opérateurs ou à la réservation de capacité sur les commutateurs des opérateurs mobiles, telles que les frais récurrents dit de colocalisation et ceux dit de « BPN ».

## **H - 4 AUTRES CONTRAINTES EVENTUELLES**

La méthode décrite ci-dessous repose sur un certain nombre d'hypothèses établies sur la base des informations dont l'Autorité dispose à ce jour, notamment sur la pertinence des choix des différents profils d'utilisateur et de leur représentativité par rapport à la clientèle concernée.

Aussi, l'Autorité se réserve la possibilité d'ajouter ultérieurement des contraintes supplémentaires sur cette méthode s'il devait s'avérer que les contraintes définies ci-dessus ne permettent pas d'assurer le respect des objectifs qu'elle s'est fixés.

# ANNEXE I - APPEL A COMMENTAIRE SUR LE PRESENT DOCUMENT DE CONSULTATION

Les commentaires à la présente consultation doivent être adressés **de préférence par email** à [fixe@art-telecom.fr](mailto:fixe@art-telecom.fr) jusqu'au 23 août 2004.<sup>62</sup>

L'Autorité, dans un souci de transparence, **publiera l'intégralité des commentaires qui lui auront été transmis**, à l'exclusion des parties couvertes par le secret des affaires. A cette fin, les contributeurs sont invités à reporter dans une annexe spécialement identifiée les éléments qu'ils considèrent devoir être couverts par le secret des affaires. Toujours dans un souci de transparence, les contributeurs sont invités à limiter autant que possible les passages couverts par le secret des affaires.

---

<sup>62</sup> A défaut, ils peuvent être transmis par courrier à l'adresse suivante :

Service Régulation des marchés fixes et mobiles  
Autorité de Régulation des Télécommunications  
7 square Max Hymans  
75015 Paris

## **ANNEXE J - DONNEES CONFIDENTIELLES SUR LES MARCHES DE DETAIL**

La présente annexe comprend les éléments du document qui sont partiellement confidentiels. Ceux-ci font référence à des données comptables des opérateurs qui ne sont pas publiques.

L'ensemble de l'annexe sera transmis au Conseil de la Concurrence et la Commission européenne. Chaque opérateur aura connaissance des données le concernant.

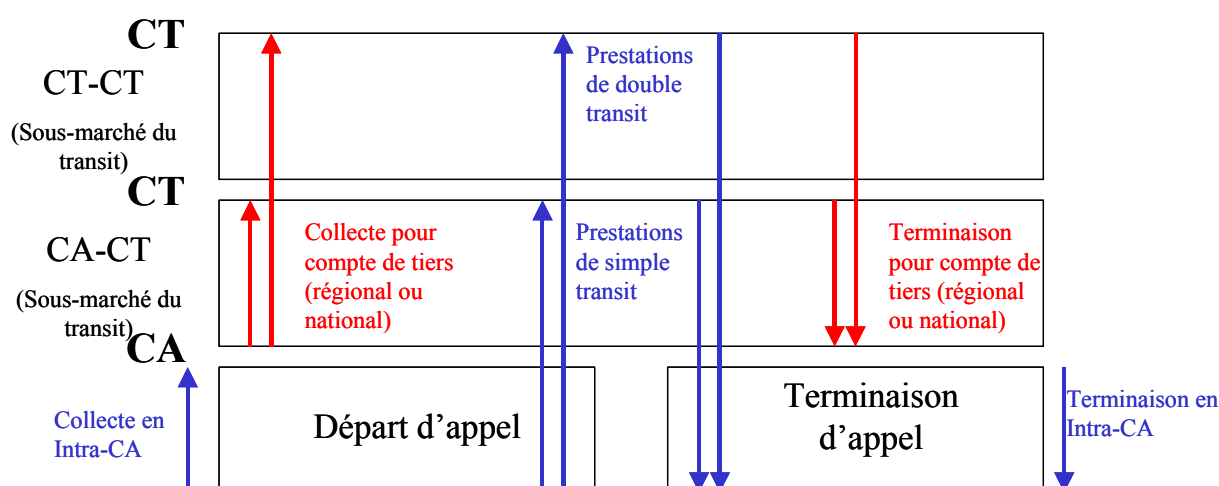


# ANNEXE K - METHODOLOGIE DE CALCUL DES PARTS DE MARCHES SUR LES MARCHES DE GROS

## K - 1 PRINCIPES

L'analyse des marchés a identifié quatre types de marchés de gros :

- le marché du départ d'appel, c'est-à-dire concernant les prestations jusqu'au premier commutateur, appelé commutateur d'abonnés (CA) ;
- le marché de transit entre le commutateur d'abonnés et le premier commutateur de transit (CT) aussi appelé CA-CT, aussi bien en *collecte* qu'en *terminaison* ;
- le marché du transit au niveau national appelé CT-CT ; le marché comprend toutes les prestations d'interconnexion téléphonique qui ne sont pas citées dans les autres marchés ;
- les marchés de la terminaison d'appel sur chaque réseau, à partir du commutateur d'abonnés.



L'analyse quantitative se base sur les volumes des années 2001 à 2003<sup>63</sup>.

Cette analyse a consisté à détailler les volumes du marché de détail suivant les marchés pertinents choisis, en tenant compte de la forme sous laquelle les prestations sont vendues. Par exemple, les offres d'interconnexion de collecte simple transit de France Télécom sont décomposées en un segment de départ d'appel et un segment de collecte CA-CT ; de même une communication locale interne au réseau de France Télécom se décompose en une prestation de départ d'appel, une prestation de terminaison d'appel et parfois deux prestations sur le segment CA-CT, une montante et une descendante.

<sup>63</sup> Certains opérateurs n'ont pas fourni les données nécessaires pour 2001, néanmoins une estimation a pu être faite. Les données pour 2004 sont par contre trop incomplètes pour être exploitées de façon quantitative, mais elles donnent de bonnes indications sur les évolutions prévues par les opérateurs qui ont répondu.

## **K - 2 IDENTIFICATION DES FLUX**

### **K - 2.1 Collecte**

L'analyse a tout d'abord consisté à comptabiliser les volumes par type de communications sur l'ensemble des marchés de détail <sup>64</sup>. Les différents types de communications utilisés sont :

- les communications internationales ;
- les communications locales ;
- les communications inter-urbaines ;
- les communications vers les mobiles nationaux ;
- les services spéciaux et autres ;
- les communications internet.

Ces volumes sont divisés entre ceux issus de la boucle locale de France Télécom et ceux issus des boucles locales alternatives. Les volumes issus de la boucle locale de France Télécom sont estimés par l'addition des volumes déclarés par France Télécom sur le marché de détail et de ceux vendus par France Télécom sur le marché de la collecte. Les volumes issus des boucles locales alternatives sont calculés par différence entre le marché global et les volumes issus du réseau de France Télécom. Le résultat est comparé aux déclarations de ventes sur les marchés de détail des principaux opérateurs de boucles locales alternatives.

L'étape suivante consiste à éclater les communications issues de la boucle locale de France Télécom suivant qu'elles sont facturées par France Télécom pour son propre compte ou qu'elles sont vendues au commutateur d'abonnés ou au point de raccordement d'opérateurs (PRO) en simple ou double transit, sur la base des réponses de France Télécom.

La modélisation supportant l'analyse des marchés de gros (cf. I) comporte plusieurs niveaux hiérarchiques. Les volumes ainsi identifiés sont propagés sur ces différents niveaux jusqu'au niveau CT-CT. Cette propagation se fait en utilisant des facteurs de routage qui dépendent du type de communication et du type de flux (par exemple les flux de simple transit sont intégralement propagés du segment intra-CA au segment CA-CT, pour y être vendus).

Les communications au départ des OBL tiers sont supposées être acheminées par eux-mêmes, à l'exception des volumes déclarés vendus en collecte qui sont supposées être transportés par France Télécom <sup>65</sup>.

### **K - 2.2 Terminaison**

La démarche est alors répétée de manière symétrique pour la terminaison des appels. Les volumes de terminaison des communications locales, interurbaines et de services spéciaux, pour le marché global, ont des valeurs identiques à celles de départ. Les volumes de terminaison sur les réseaux fixes ne comprennent ni les communications internationales au départ des abonnés français, qui font l'objet d'achat de terminaison internationale hors marché, ni les communications vers les mobiles, qui font l'objet d'achat de terminaison mobile traitée par ailleurs. En revanche, ces volumes sont

<sup>64</sup> Les données utilisées sont issues de l'enquête quantitative dans le cadre de l'analyse des marchés fixes de détail.

<sup>65</sup> Les volumes en jeu sont faibles.

remplacés par les déclarations des opérateurs de ventes sur les marchés de gros de terminaison sur les réseaux fixes nationaux, pour le trafic international entrant et pour le trafic issu des opérateurs mobiles. Ces réponses des opérateurs fixes sur les communications mobiles vers fixes ont été fiabilisées par comparaison avec les volumes d'appels vers les abonnés fixes nationaux déclarés par les opérateurs mobiles.

La distinction entre France Télécom et les autres OBL se fait sur la base de déclarations de terminaisons des opérateurs tiers. Les volumes se terminant sur les boucles locales alternatives sont calculés par addition des déclarations des opérateurs autres que France Télécom. Les volumes se terminant sur la boucle locale de France Télécom sont calculés par différence entre le marché global et les volumes précédemment calculés. Le résultat est comparé aux déclarations de France Télécom sur sa terminaison interne. La comparaison n'est pas directe. En effet, France Télécom a inclus dans sa déclaration de terminaison interne, conformément à la pratique de l'enquête opérateurs puissants, les volumes de communications vers l'Internet. Ces communications téléphoniques se « terminent » sur les NAS<sup>66</sup> de France Télécom, où elles sont transformées en flux IP et livrées aux FAI. Dans le modèle utilisé pour l'analyse des marchés, ces flux se terminent en amont du commutateur de transit dans la partie « collecte ». Ainsi, ils n'apparaissent plus dans la partie « terminaison ».

L'identification des flux se terminant sur le réseau de France Télécom mais transportés par des opérateurs tiers se fait sur la base des déclarations de vente de prestations de terminaison par France Télécom. Ces données sont réparties suivant les différents niveaux : double transit, simple transit et intra-CA. Le solde représente les volumes acheminés par France Télécom elle-même. La structure des volumes par type de consommations est identique à celle de la collecte pour les types de consommations concernés (locales, interurbaines et services spéciaux). Ces flux sont propagés sur les différents niveaux de la boucle locale vers les commutateurs de transit de deuxième niveau via des facteurs de routage, comme pour la collecte.

Les communications se terminant sur les OBL tiers sont supposées être transportées par France Télécom jusqu'au commutateur d'abonné de l'OBL<sup>67</sup>.

## K - 2.3 Tableau de synthèse

| marché global    | OBL               | Collecte |         |         | Terminaison   |         |          | OBL       | marché global |
|------------------|-------------------|----------|---------|---------|---------------|---------|----------|-----------|---------------|
|                  |                   | intra CA | CA-CT   | CT-CT   | CT-CT entrant | CT-CA   | intra-CA |           |               |
| Ventes de détail | trafic issu de FT | interne  | interne | interne | interne       | interne | interne  | FT        |               |
|                  |                   | DT       | DT      | DT      | DT            | DT      | DT       |           |               |
|                  |                   | ST       | ST      | OPT     | OPT           | ST      | ST       |           |               |
|                  |                   | CA       | OPT     | OPT     | OPT           | OPT     | CA       |           |               |
|                  | OBL tiers         | -        | FT      | FT      | FT            | FT      | -        | OBL tiers |               |
|                  |                   | OBL      | OBL     | OBL     | -             | -       | OBL      |           |               |

En grisé : les prestations de FT

interne : volumes vendus par France Télécom sur les marchés de détail ou aux opérateurs internationaux et aux opérateurs mobiles nationaux (terminaison)

DT : double transit

ST : simple transit

CA : interconnexion intra-CA

<sup>66</sup> Narrowband Access Server

<sup>67</sup> Les volumes transportés par les OBL eux-mêmes ou par des opérateurs tiers vers les OBL sont d'un ordre de grandeur plus petits.

FT : volumes issus des boucles alternatives ou à destination de celles-ci et transportés par France Télécom

## K - 3 CALCUL DES PARTS DE MARCHÉ

Le calcul des parts de marchés a été fait suivant deux formules : en prenant en compte ou pas les prestations internes, c'est-à-dire fournies par un opérateur pour ses propres services. Le modèle mis en œuvre permet de calculer les parts de marché de France Télécom.

Les quatre types de marchés de gros identifiés correspondent aux colonnes suivantes du tableau ci-dessus :

- « collecte/intra-CA » pour le marché du départ d'appel ;
- « collecte/CA-CT » et « terminaison/CT-CA » pour le marché de transit entre le commutateur d'abonnés et le premier commutateur de transit (CT) ;
- « collecte/CT-CT » et « terminaison/CT-CT » pour le marché du transit au niveau national ;
- la colonne « terminaison/intra-CA » regroupe tous les marchés de la terminaison d'appel sur chaque réseau<sup>68</sup>.

Pour le calcul des parts de marchés, y compris les prestations internes, les prestations de France Télécom sont calculées par addition des prestations indiquées en grisé dans le tableau ci-dessus. Les communications nationales internes au réseau de France Télécom ne sont comptabilisées qu'une seule fois au niveau CT-CT, mais deux fois au niveau CA-CT, une fois en montant (colonne « collecte/CA-CT ») et une fois en descendant (colonne « terminaison/CT-CA »). Les prestations globales se calculent par addition de la totalité des colonnes concernées.

Pour le calcul des parts de marchés externes, des données complémentaires de vente entre opérateurs tiers (prestations des opérateurs d'opérateurs) ont été extraites des réponses des acteurs concernés. Les données correspondantes aux prestations de ventes de France Télécom sur les marchés de gros sont extraites du tableau.

---

<sup>68</sup> Par principe, la part de marché de chaque OBL est de 100% sur son propre réseau.