

Consultation publique de l'ART sur l'analyse des marchés du haut débit (23 juin – 9 août 2004)

Commentaires de Cegetel

Préambule

La consultation publique de l'ART sur l'analyse des marchés du haut débit est fondamentale en ce sens qu'elle fixera les règles de l'ensemble de la chaîne de valeur du haut débit en France.

Au delà des commentaires détaillés que vous trouverez ci-joint, Cegetel souhaite insister sur les enjeux industriels majeurs associés à la régulation des marchés du haut débit dans le nouveau cadre réglementaire qui se traduisent par les mesures proportionnées suivantes :

A- Garantie de la continuité et le renforcement des signaux économiques envoyés au secteur depuis 2002 et qui ont permis le décollage de l'ADSL
--

A.1 Incitation à la capillarité pour l'extension du dégroupage

- a. MNRA doit figurer dans l'offre de référence du dégroupage
- b. Incitation à la capillarité par maintien d'espaces économiques suffisants, sur l'accès d'une part et sur la collecte d'autre part, entre les différentes offres de gros au travers de tests de répliquabilité :
 - i. Des offres de gros d'accès large bande régionales à partir de l'option1 +MNRA;
 - ii. Des offres de collecte DSL régionales et nationales à partir d'ADSLConnect.

A.2 Stricte orientation vers les coûts

- c. Baisse des coûts de location de ligne totalement dégroupée en passant à une méthode d'évaluation basée sur les coûts actuels
- d. Price cap à 2,9€/mois/ligne (tarif actuel) pour le dégroupage partiel
- e. Plafonnement des FAS à 38,56€ HT/ligne

B- ... tout en industrialisant les processus opérationnels ...

B.1. Amélioration des conditions opérationnelles du dégroupage

- a. Contrat de Qualité de Service et accès aux outils de test de ligne de l'opérateur historique
- b. Levée des contraintes indues associées aux mandats de dégroupage
- c. Synchronisation dégroupage total / portabilité

B.2. Mise en cohérence des offres ATM : MNRA, TDSL, ADSLConnect

- d. Etape 1 - fin 2004:
 - i. Tarif et conditions opérationnelles de MNRA garantissant la répliquabilité de ADSLConnect
 - ii. mise en cohérence minimale entre MNRA et les offres de gros d'accès large bande régional
- e. Etape 2 - fin 2005 : mise en cohérence complète entre MNRA et les offres de gros d'accès large bande régionales

C- ... et en garantissant une concurrence saine sur l'ensemble des marchés

C.1. Contrôle ex ante des offres de détail de l'opérateur historique

- a. Contrôle de l'équilibre en soi de l'offre de détail ;
- b. Répliquabilité opérationnelle et économique des offres de détail à partir des offres de gros ;
- c. Proscription des effets de couplage illicite et de rétention.

C.2. Séparation comptable Wanadoo / FT et Transpac / FT

- d. Communication par FT selon un calendrier bi-annuel du détail des ressources consommées par Wanadoo et Transpac pour construire leurs offres de détail.

C.3. Transparence sur l'ensemble des marchés de gros

- e. Obligation de publier une offre de référence du dégroupage de la boucle locale et des offres de gros des accès large bande régional et national ;

C.4. Contrôle a priori des tarifs de l'option 5 nationale

- g. Publication d'une offre de référence
- h. Obligation de ne pas pratiquer des tarifs d'éviction

Sommaire

1	MARCHE DE DETAIL DE L'ACCES LARGE BANDE	4
1.1	SYNTHESE	4
1.2	UNE OUVERTURE A LA CONCURRENCE NOTABLE MAIS INSUFFISANTE ET FRAGILE	4
1.3	REPLICABILITE DES OFFRES DE DETAIL A PARTIR DES OFFRES DE GROS REGIONALES	6
2	MARCHE DE GROS DU DEGROUPEMENT DE LA BOUCLE LOCALE	10
2.1	SYNTHESE	10
2.2	ACCES A DES ELEMENTS DE RESEAUX SPECIFIQUES	11
2.2.1	<i>MultiNRA</i>	<i>11</i>
2.2.2	<i>Offre de type GbEthernet</i>	<i>16</i>
2.2.3	<i>Offre d'accès aux fourreaux.....</i>	<i>16</i>
2.3	CONTROLE TARIFAIRE	16
2.3.1	<i>Méthodologie de tarification permettant une concurrence durable.....</i>	<i>16</i>
2.3.2	<i>Réplicabilité des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional par un opérateur s'appuyant sur MNRA</i>	<i>20</i>
2.4	NON DISCRIMINATION	24
2.4.1	<i>Synchronisation dégroupage total/ portabilité.....</i>	<i>24</i>
2.4.2	<i>Suppression des limitations sur les équipements et la finalité du dégroupage.....</i>	<i>24</i>
2.4.3	<i>Renversement de la charge de la preuve sur FT en cas de pannes</i>	<i>24</i>
2.4.4	<i>Suppression des contraintes indues associées aux mandats de dégroupage.....</i>	<i>26</i>
2.4.5	<i>Mise en œuvre d'un contrat de service.....</i>	<i>26</i>
3	MARCHE DE GROS DE L'ACCES LARGE BANDE LIVRE AU NIVEAU REGIONAL.....	28
3.1	SYNTHESE	28
3.2	DIMENSION GEOGRAPHIQUE NATIONALE	28
3.3	CONTROLE TARIFAIRE	29
3.3.1	<i>Réplicabilité et viabilité des offres de collecte DSL de France Télécom à destination des FAI</i>	<i>29</i>
3.3.2	<i>Séparation comptable.....</i>	<i>37</i>
3.4	TRANSPARENCE ET NON DISCRIMINATION.....	37
3.4.1	<i>Obligation de publier une offre de référence</i>	<i>37</i>
3.4.2	<i>Qualité de Service</i>	<i>38</i>
3.4.3	<i>Communication par France Télécom du calendrier de disponibilité géographique de ses accès DSL selon un échéance d'un an.....</i>	<i>38</i>
3.4.4	<i>Cohérence entre TDSL et ADSLConnect</i>	<i>39</i>
4	MARCHE DE GROS D'ACCES LARGE BANDE LIVRES AU NIVEAU NATIONAL	40

1 Marché de détail de l'accès large bande

1.1 Synthèse

Cegetel souhaite compléter l'analyse de l'ART en illustrant l'insuffisance du degré de concurrence sur un marché où France Télécom détient plus de 89% du marché en valeur.

Cette situation nécessite, pour garantir la pérennité de la concurrence d'appliquer un contrôle ex ante sur les offres de détail de l'opérateur historique d'autant plus que les 2 années à venir vont structurer le paysage concurrentiel sur le marché de l'ADSL.

1.2 Une ouverture à la concurrence notable mais insuffisante et fragile

Le démarrage effectif de la concurrence sur le marché de détail de l'accès large bande depuis plus d'un an est désormais acquis mais encore insuffisant.

Sur le parc de clients résidentiels, la progression de la concurrence depuis début 2003 est notable, au plus grand bénéfice des consommateurs. Ces derniers se sont vus proposés des offres alternatives à celles de Wanadoo et les tarifs ont été divisés en moyenne par 2 en 2 ans alors même que ces offres sont de plus en plus riches en terme de confort (débit) et de services.

Les clients entreprises, qui ont pu avoir le choix pour leurs services de données xDSL dès 2001, ont également bénéficié de cette concurrence.

Toutefois, il convient de souligner le caractère précaire de cette situation concurrentielle. En effet :

▫ Sur le parc des clients résidentiels, ce dynamisme est récent et fragile :

Pour illustrer le caractère précaire de la dynamique concurrentielle, il faut analyser l'évolution du parc d'abonnés ADSL et la répartition des nouveaux clients entre Wanadoo et ses concurrents. Le tableau ci-dessous résume cette évolution :

(en milliers de clients)		T1 2003	T1 2004	Conquête	% conquête	
Total ¹		1 905	3 929	+ 2 024	100%	
Wanadoo ²		1 174	2 042	+ 868	43%	
Concurrence via	Offres de gros FT	714	1 440	+ 726	36%	57%
	Dégrouper partiel ³	17	447	+ 430	21%	

Tableau 1: répartition des nouveaux clients ADSL entre Wanadoo et la concurrence

Ainsi entre la fin du 1^{er} trimestre 2003 et la fin du 1^{er} trimestre 2004, Wanadoo a capté 43% des nouveaux clients ADSL malgré un prix de vente largement supérieur⁴, i.e. de l'ordre de 30% en 2003, à celui de ses concurrents et des services au mieux identiques.

¹ Sources Observatoires des marchés et Observatoire du marché de l'Internet de l'Autorité

² Source publication financière France Télécom

³ Estimation base Tableaux de bord du dégroupage de l'Autorité

⁴ Tarif 2003 du 512k Wanadoo à 45 € TTC contre tarif moyen concurrent 35 €TTC

Les 57% restant de nouveaux clients sont captés par 8 concurrents principaux. Ainsi un FAI concurrent de Wanadoo capte en moyenne 7,1% des nouveaux clients contre 43% pour Wanadoo. Un concurrent de Wanadoo capte donc en moyenne 6 fois moins de clients que Wanadoo.

Cette fragilité de la concurrence est confirmée par le Conseil de la Concurrence dans sa décision n°04-D-17 en date du 11 mai 2004 : « *De plus, le fait que Wanadoo ait pu conquérir 751 000 clients en 2003 avec des prix plus élevés que ceux de ses concurrents suggère qu'il bénéficie d'un effet de réputation et d'image de nature à contribuer à lui donner la possibilité de s'abstraire de la concurrence des autres opérateurs présents sur ce marché.* »⁵, conduisant le conseil à conclure que : « [...] au stade actuel, il ne peut être exclu que Wanadoo occupe une position dominante sur le marché du haut débit résidentiel. »

Par ailleurs, cette part écrasante de conquête de Wanadoo ne devrait pas diminuer, elle risque même d'augmenter vu le nouveau contexte concurrentiel (fusion de France Télécom et Wanadoo) et les objectifs affichés par France Télécom repris par Olivier Sichel, responsable des services résidentiels de France Télécom : « *On maintient notre objectif de terminer l'année sur une part de marché entre 45% et 50%. Et donc pour ça, il faut une part de conquête qui soit comprise entre 45 et 50%* ».

Ainsi, malgré un positionnement tarifaire largement au dessus de celui de ses concurrents, Wanadoo reste très largement le premier fournisseur d'accès à Internet haut débit avec une part de marché en volume de l'ordre de 50% soit près de 3,5 fois plus que le second FAI et plus de 6,5 fois plus que le troisième FAI comme le montre le tableau ci-dessous (source : Conseil de la Concurrence).

FAI	Part de Marché estimée au 31/04/2004	PdM relative (base 100 : Wanadoo)
Wanadoo (hors clients de l'offre 'L'ADSL' de France Télécom)	50%	100%
Free	14,5%	29%
AOL France	7,5%	15%
Tiscali	7,5%	15%

Tableau 2 : comparaison au 31/04/2004 des PdM en volume entre Wanadoo et les 2ème et 3ème FAI

- **Sur le parc entreprises, Transpac est largement dominant et détient, selon l'ART plus de 75% de PDM en volume (i.e. plus en valeur)**

In fine, le groupe France Télécom est donc dominant sur l'ensemble des segments de marché avec une part de marché en volume au jour d'aujourd'hui et selon les types de clientèle de l'ordre de :

- 51% sur les résidentiels (Wanadoo + 'L'ADSL' de France Télécom) ;
- 75% pour les professionnels (Transpac) ;
- 80% pour les fournisseurs d'accès à Internet.

Il convient pour mieux appréhender la position de France Télécom sur le marché de détail d'analyser la part de marché en valeur du groupe France Télécom c'est à dire en agrégeant l'ensemble des revenus de

⁵ Soulignement par nos soins

France Télécom sur ce marché : revenus directs du marché de détail + reversements des opérateurs et des FAI.

Ainsi, sur le seul segment résidentiel haut débit, la part de marché du Groupe France Télécom est de l'ordre de 89,6%⁶ du marché en valeur pour le 1^{er} trimestre 2004.

Par ailleurs la part de marché en valeur du groupe France Télécom ne devrait pas évoluer sur l'ensemble de l'année 2004 du fait des baisses de prix pratiquées par la concurrence pour, d'une part favoriser leur conquête et, d'autre part, faire face aux baisses de prix de Wanadoo dont les prix font référence sur le marché de détail.

Cette part de marché en valeur est plus importante, plus de 90%, si l'on considère l'ensemble du parc « professionnel + résidentiel », du fait de la part de marché de Transpac, plus élevée que celle de Wanadoo.

1.3 Réplicabilité des offres de détail à partir des offres de gros régionales

Le décollage de la concurrence et la croissance du haut débit en France sont hautement corrélés aux diverses mesures décidées par les autorités de réglementation et de concurrence.

Il est à noter que l'année 2003 a été une année déterminante :

- Développement d'offres concurrentes basées sur le dégroupage partiel suite à la prise en compte par France Télécom dans son offre de référence des conditions tarifaires et opérationnelles imposées par l'Autorité dans sa décision n°02-323 du 16 avril 2002 rendant les conditions tarifaires et opérationnelles du dégroupage partiel viables bien que toujours non optimales ;
- Développement d'une offre de gros alternative à destination des FAI suite à la mise en application par France Télécom des recommandations de l'ART en matière d'étagement tarifaire entre l'option 3 et l'option 5 et les évolutions opérationnelles de l'option 3 (suppression de la réservation des CC, ...).

Le fonctionnement du dispositif mis en place par l'ART a été effectif du fait du contrôle a priori des ressources haut débit achetées par Wanadoo à France Télécom (option 5) permettant un contrôle indirect des prix de détail de Wanadoo. La nécessité d'un tel dispositif a été confirmée par le fait que, sur les 5 dernières décisions tarifaires de France Télécom en 3 années portant sur l'option 5, deux ont fait l'objet d'un avis défavorable de l'ART et deux autres ont été suivies d'actions devant des juridictions compétentes (conseil d'état, conseil de la concurrence).

Or la fusion de Wanadoo et France Télécom, qui vient modifier profondément la donne, implique obligatoirement de mettre en œuvre des mesures complémentaires en vue de garantir une concurrence saine et loyale au bénéfice des consommateurs.

En effet, l'intégration récente de Wanadoo au sein de France Télécom, si elle n'est pas encadrée par des mesures de régulation ex ante, serait préjudiciable à la pérennité d'un marché innovant et concurrentiel, en raison :

⁶ Etude ITNet Consultants sur le marché résidentiel du haut débit, cf. annexe confidentielle (pour T1 2004 et année 2004)

- de la perte de visibilité et de transparence dans le contrôle des offres de gros dont bénéficie Wanadoo. Or le contrôle strict des espaces économiques entre les offres de gros souscrites par les opérateurs tiers et le prix de vente de France Télécom à sa filiale Wanadoo (via offre option 5 nationale) a joué un rôle clé dans le développement de la concurrence.
- des synergies plus importantes et des effets de leviers dont pourra bénéficier Wanadoo du fait de la domination de FT sur l'accès. Le risque d'abus de position dominante est réel compte-tenu de la multiplication des offres de type 'triple play', voix+accès Internet
- du risque accru de rétentions⁷ illicites de la part de France Télécom comme l'atteste le récent avis tarifaire de l'ART (Avis n° 04-31 en date du 8 janvier 2004) relatif à la modification des tarifs des communications à destination des numéros en 087BPQMCDU de Free Télécom : « *La mise en oeuvre des évolutions tarifaires proposées par France Télécom conduirait à des niveaux de marges encore supérieurs, ce qui est susceptible de nuire aux intérêts des consommateurs professionnels. Ce risque est d'autant plus fort qu'en l'absence de sélection et de présélection du transporteur sur ce type d'appels, il n'existe aucun mécanisme concurrentiel susceptible de s'exercer pour faire baisser ces niveaux de tarifs.* »

Ces risques sont confirmés par la déclaration de Michel Combes, directeur financier de France Télécom, lors de la journée investisseurs du 10 juin 2004 :

*" les prix de détail ne sont pas régulés par le régulateur. Ce qui est régulé, ce sont les tarifs de gros. Les agences de la concurrence font un tests de squeeze et de prédation pour vérifier que nos prix de détail permettent à la concurrence de se développer. Précédemment, quand wanadoo était hors de FT, wanadoo était comparé à d'autres FAI. FT fournissait Wanadoo en option 3 et 5. Les tests de squeeze et de prédation étaient basés sur ces éléments de coût. Il y avait un impact sur notre prix de détail afin d'être sûr qu'un FAI utilisant option 3 et 5 dans les mêmes conditions que Wanadoo puisse le concurrencer. Après la fusion, la situation sera différente pour deux raisons. Il n'y aura plus qu'une seule société. De plus, le marché a évolué, nous ne sommes plus dans un marché de FAI, mais plus dans un marché d'opérateurs. donc nos principaux concurrents dans le haut débit achètent à FT des services basés sur les option 1 et 3. Cela veut dire qu'à la fin de la journée, quand seront fait à nouveau les tests de squeeze et de prédation, la base pour la structure de coût qui sera prise ne sera plus options 3 et 5, mais 1 et 3, comme pour nos concurrents. Cela signifie que cela nous donne une liberté supplémentaire pour FT dans ses prix de détail afin de baisser ses prix de détail. C'est pourquoi nous avons été capables de présenter aujourd'hui des nouveaux tarifs qui seront appliqués en septembre une fois que la fusion entre Wanadoo et FT aura été conduite "*⁸

Il convient de rapprocher cette déclaration des conclusions tirées par le conseil de la Concurrence, dans sa décision du 11 mai 2004 dans le cadre d'une demande de mesures conservatoires déposée par AOL France contre Wanadoo , révélant que certaines offres de Wanadoo, avant même la fusion avec France Télécom, sont susceptibles d'être prédatrices : « *Au cas d'espèce, le Conseil constate que pour eXtense 128k 20h Fidélité à 14,9€ et eXtense 512k 5Go Fidélité à 24,9€ TTC, il semble que Wanadoo vende en dessous de ses coûts variables, ce qui constitue une forte présomption de prédation selon la jurisprudence (CJCE affaire C-62/86 du 3 juillet 1999 Chemie BV). Au surplus, sous certaines hypothèses qu'il conviendra de vérifier au fond, il apparaît que les offres eXtense 128k 20h, eXtense 512k 5Go Fidélité, ne peuvent pas couvrir leurs coûts complets.* »

⁷ La « rétention » de France Télécom se définit comme la différence entre la recette moyenne des communications et le versement de la prestation de terminaison d'appels à Free Télécom. Cette rétention se décompose elle-même en la somme des coûts directement subis par France Telecom et de sa marge bénéficiaire (au-delà de la rémunération du capital déjà comprise dans ses coûts). : source avis n°04-31 de l'ART

⁸ Soulignement par nos soins

Dans ce contexte l'absence de contrôle a priori d'éventuels tarifs d'éviction et des effets de couplage aurait des effets graves sur le fonctionnement concurrentiel d'autant plus que Wanadoo et Transpac disposent d'une position privilégiée sur ce marché :

- position dominante du groupe France Télécom sur ce marché (environ 90% du marché en valeur)
- puissance commerciale de Wanadoo via :
 - l'utilisation du réseau très dense des agences commerciales de France Télécom (620 agences sur l'ensemble du territoire)
 - un contact et une interaction quasi permanents de tout client final avec France Télécom dus en grande partie au quasi monopole de France Télécom sur l'accès 'voix' : en 2003, 45% des personnes de plus de 15 ans ont interagi avec France Télécom⁹
- position majoritaire de Wanadoo sur le marché du bas débit (40% du marché de détail) vivier majeur des nouveaux clients ADSL.
- position majoritaire de Transpac sur le marché entreprises (voix et données) vivier de nouveaux clients DSL
- monopole de fait de France Télécom sur l'abonnement

En outre les multiples litiges concernant le marché de détail, faute de bonne volonté de la part de l'opérateur historique, n'ont pu être réglés qu'avec le recours à des sanctions ou actions de rétorsions fortes de la part des autorités de concurrence :

- Juin 99 : Le conseil de la concurrence enjoint France Télécom de faire une offre de gros à destination des FAI tiers équivalente à celle faite à sa filiale France Télécom Interactive, suite à une saisine de Grolier Interactive
- Fin 2001 : Notification de grief de la Commission à Wanadoo Interactive au sujet de ses tarifs de détail pour l'accès à Internet ADSL. Un an après, la commission inflige une amende de 10,35 millions d'euros pour « abus de position sous forme de prix prédateurs » en réparation des dommages graves causés à la concurrence pendant deux ans et demi. Selon la Commission, il y a volonté manifeste de France Télécom de préemption du marché: *"Loin d'être fondée par une concurrence par les mérites, [la stratégie de Wanadoo] a au contraire mis à l'épreuve la capacité de résistance financière des concurrents. Elle a eu pour effet d'empêcher la progression de tous les concurrents, voire de les exclure complètement du marché jusqu'en octobre 2002."* Cette condamnation impose par ailleurs à Wanadoo de transmettre le compte d'exploitation de ses différents services ADSL à l'issue de chaque exercice et jusqu'en 2006 compris preuve du caractère critique des tarifs de Wanadoo sur le marché de détail
- 27 février 2002 : Le Conseil de la Concurrence ordonne l'interdiction de commercialisation des packs ADSL de Wanadoo par les agences France Télécom au motif que les facilités de prise de commande des lignes ADSL accordées exclusivement à Wanadoo risquaient « de conduire à la constitution d'un quasi-monopole »

La mise en place d'un mécanisme garantissant qu'aucune discrimination, ni économique ni technique, ne sera opérée par France Télécom vis-à-vis de ses filiales est donc crucial. Ce mécanisme doit permettre de contrôler a priori l'absence :

- De tarifs d'éviction,

⁹ Source CSA octobre 2003

- D'effets de couplage illicites et de rétention.

Dans ces conditions, le contrôle ex ante des offres de détail de l'opérateur historique/Wanadoo est crucial pour la pérennité de la concurrence en vue notamment de s'assurer :

- **Du caractère non prédateur des offres de détail (i.e contrôle de l'équilibre en soi du tarif de détail) ;**
- **de la répliquabilité opérationnelle et économique des offres de détail à partir des offres de gros livrées en un point régional.**

A minima, ce contrôle doit s'exercer sur une période probatoire d'un an à l'issue de laquelle les conditions de concurrence seront réexaminés en vue d'étudier l'allègement de ce contrôle via la mise en place d'un test de répliquabilité associé à la mise en jour en conséquence de l'ensemble de la chaîne de valeur du haut débit avec effet rétroactif

2 Marché de gros du dégroupage de la boucle locale

(marché n°11 de la recommandation CE sur les marchés pertinents)

2.1 Synthèse

Cegetel partage l'analyse de l'ART quant à la délimitation du marché de gros du dégroupage ainsi que la puissance significative exercée par France Télécom sur ce marché.

La totalité des remèdes proposés par l'ART sur le marché de gros du dégroupage nous semblent justifiés et fondés au regard des obstacles concurrentiels identifiés par l'ART et constatés par Cegetel.

Toutefois, Cegetel souhaite insister et compléter certaines obligations proportionnées et indispensables à l'instauration d'une concurrence durable :

Accès à des éléments de réseaux spécifiques

- Intégration de MultiNRA (MNRA) au sein de l'offre de référence du dégroupage.
- Offre d'accès aux fourreaux

Contrôle tarifaire

- Méthodologie de tarification permettant une concurrence durable :
 - Méthode des coûts actuels en vue de fixer les tarifs de location d'une ligne totalement dégroupée ;
 - Plafonnement des FAS de ligne à 38,65€ ;
 - Plafonnement des frais de location de ligne en accès partagé à 2.9€/mois ;
 - Stricte orientation vers les coûts des prestations connexes.
- Réplicabilité des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional par un opérateur s'appuyant sur MNRA :
 - Espace économique viable entre option 1 et les offres de gros régionales ;
 - Cohérence temporelle des modifications de l'offre de dégroupage et des offres de gros pour garantir cet espace.

Non discrimination

- Suppression des limitations sur les équipements et la finalité du dégroupage ;
- Renversement de la charge de la preuve sur FT en cas de panne ;
- Levée des contraintes indues associées aux mandats de dégroupage

2.2 Accès à des éléments de réseaux spécifiques

2.2.1 MultiNRA

Le recours à une offre de raccordement haut débit de la part de France Télécom est indispensable à l'extension du dégroupage, ainsi que le souligne l'Autorité, et donc au développement d'un marché concurrentiel durable.

Enjeux

A ce jour, près de 730¹⁰ sites de dégroupage (NRA) ont été livrés par France Télécom correspondant à une augmentation de plus de 100% en 6 mois¹¹, de sorte qu'un peu moins de la moitié des lignes téléphoniques en France seraient potentiellement adressables en dégroupage à la fin de l'année¹².

Ces NRA sont raccordés au réseau de collecte de l'opérateur soit directement soit par l'intermédiaire d'une offre de raccordement haut débit fournie par France Télécom. La part des NRA situés en zones moins denses et raccordés via une offre de transport de France Télécom est importante en terme de volume globale et surtout en terme de poids économique. (cf. annexe confidentielle pour présentation des enjeux pour Cegetel).

Ce phénomène s'accroîtra au fur et à mesure de l'extension du dégroupage aux zones moins denses étant donné que toutes les zones les plus denses (les 300 NRA de plus de 20 000 lignes) sont déjà couvertes. La nécessité d'une offre de raccordement haut débit de la part de France Télécom est donc indéniable.

Ce besoin d'extension est d'autant plus légitime qu'il est basé sur les raisons suivantes :

- la nécessité de maîtriser les équipements installés au niveau du NRA pour pouvoir se différencier de ces concurrents ;
- l'impossibilité pour un opérateur de déployer une infrastructure de transport en propre aussi rapidement que le déploiement du DSL
- la nécessité de proposer sur l'ensemble d'une zone dégroupée une offre homogène même si certains NRA de cette zone ne sont pas encore couverts par l'opérateur ou ne pourront l'être dans des conditions économiques viables ;
- l'importance de proposer une offre homogène à l'ensemble de ses clients même sur les zones où la structure très éparse de la demande rend le raccordement des NRA non rentable ;
- la nécessité de favoriser l'acquisition d'une base de clientèle suffisante sur les zones non raccordées en propre en proposant une offre homogène pour justifier le raccordement en propre de ces zones
- pour les petits NRA à faible rendement l'infrastructure propre est économiquement inefficace. Dans ce cas il vaut mieux utiliser le réseau de France Télécom déjà déployé afin d'accroître son rendement plutôt que de construire des infrastructures alternatives qui diminueraient un rendement déjà faible.

Par ailleurs, le recours à une offre de gros d'accès large bande de France Télécom ne permet de proposer qu'un nombre très limité de services et en tout état de cause, et quelle que soit l'évolution

¹⁰ Source : observatoire du dégroupage au 1^{er} juillet 2004

¹¹ Source : avis n° 04-615 de l'ART en date du 20 juillet 2004

¹² Il existe un délai de plusieurs semaines entre le moment où le site est livré par France Télécom et le moment où le site est ouvert commercialement (i.e installation des équipements de l'opérateur, mise en œuvre du raccordement, ..)

apportée à cette offre (prise en compte des nouveaux services actuellement proposés tels que la TV sur ADSL), elle ne permettra au mieux que de rendre des services déjà existants voire identiques à ceux de France Télécom sans jamais pouvoir proposer au client final de réelles innovations.

Or sur le marché du haut débit, la concurrence se joue en grande partie sur la différenciation au niveau des services. Le seul moyen de proposer une telle innovation est donc le recours au dégroupage. Toutefois, le dégroupage de l'accès (installation et maîtrise d'équipements dans le NRA) est une condition nécessaire mais non suffisante. En effet, il doit être couplé à une collecte de données (collecte entre le répartiteur et le point de collecte existant sur le réseau de l'opérateur) présentant une flexibilité suffisante pour la prise en compte de tout nouveau service.

Ainsi, une offre viable de remontée de trafic assez flexible en terme de débits est indispensable pour offrir des services variés et innovants aux abonnés, sur l'ensemble des NRA dégroupés, au bénéfice de l'ensemble des clients finals. Ce besoin correspond à un objectif communautaire majeur rappelé dans l'article 8 de la directive 'cadre' (2002/21/CE) :

« 2. Les autorités réglementaires nationales promeuvent la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques, des services de communications électroniques et des ressources et services associés, notamment:

a) en veillant à ce que les utilisateurs, y compris les utilisateurs handicapés, retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité; [...] »¹³

Freins

Le frein majeur auquel les opérateurs sont confrontés est l'absence d'une offre de raccordement viable suffisamment flexible en vue d'étendre la couverture du dégroupage au delà des zones où la capillarité du réseau d'un opérateur et la structure homogène de la zone lui permet de raccorder les NRA en propre.

En effet, Cegetel, qui projette d'équiper, à fin 2004, près de 800 NRA par ses infrastructures d'accès, a constaté sur le terrain, à l'instar des conclusions tirées par l'Autorité, que l'offre PoP-NRA proposée par France Télécom ne répond pas en terme fonctionnel au besoin de flexibilité indispensable à une exploitation des infrastructures de dégroupage (accès et collecte).

Aujourd'hui, l'offre la plus 'aboutie' et 'effective' qui se rapproche le plus de ce besoin est l'offre MultiNRA (MNRA) à laquelle Cegetel a décidé de recourir en vue d'étendre sa couverture (en annexe confidentielle ci-joint les enjeux importants associés à ce déploiement).

Or les conditions économiques et techniques de MNRA sont déraisonnables et le seront de plus en plus au fur et à mesure que les opérateurs élargiront la couverture du dégroupage :

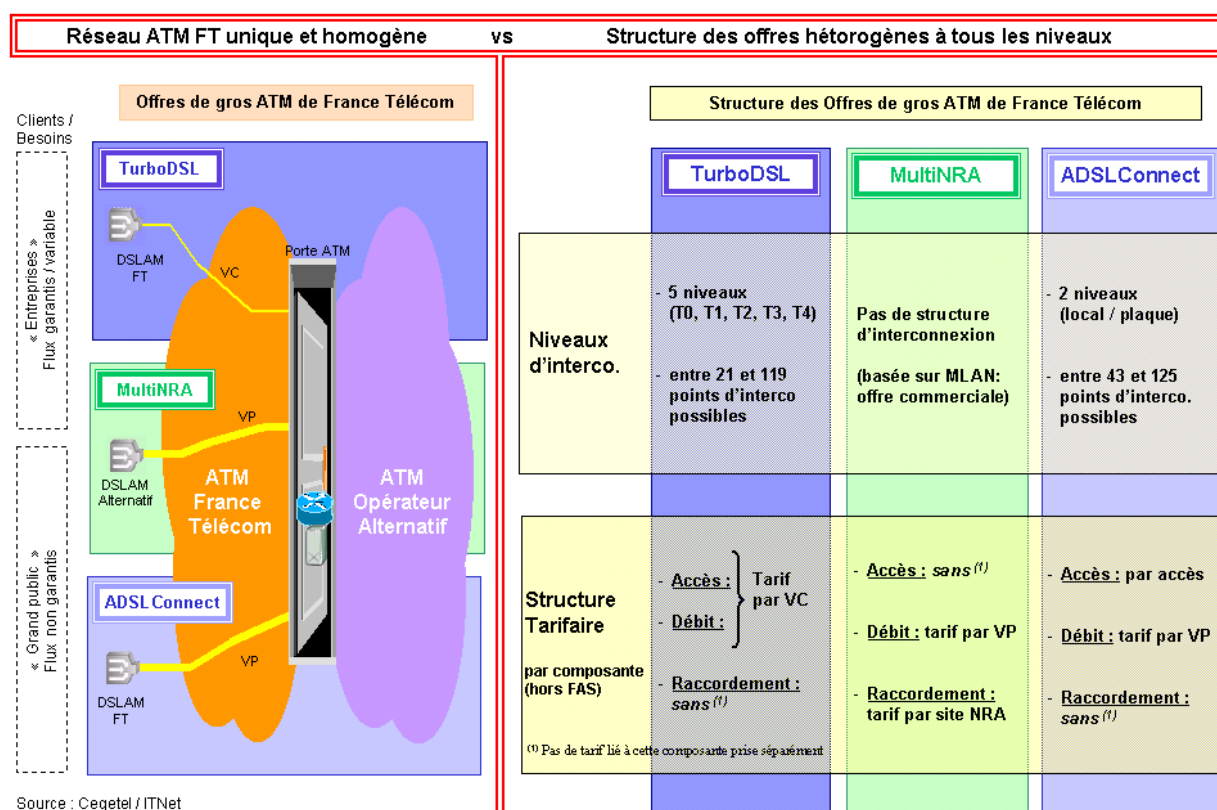
- i- La seule prestation de raccordement de site bénéficie d'un tarif excessif compris entre 700 et 8.000 €/mois/NRA, selon la localisation du NRA, et peut donc représenter à elle seule 8€/mois/client¹⁴. Ces tarifs sont d'autant plus aberrants et injustifiés que cette prestation de raccordement présente des caractéristiques fonctionnelles similaires à l'offre de colocalisation des portes au 1^{er} brasseur (ADSLConnect), laquelle est tarifée entre 448 et 888 €/mois/porte.
Il est à noter, par ailleurs, que la part des sites correspondant à la fourchette haute devient majoritaire au fur et à mesure de la progression du déploiement d'un opérateur vers les zones de moins en moins denses ;

¹³ soulignement ajouté par nos soins

¹⁴ sur la base de NRA de 10.000 ligne et d'une part de marché de 10% (dans les zones concernées)

- ii- Impossibilité de répliquer l'offre ADSLConnect, le coût global de MNRA est, sur base du trafic à fin 2004, au minimum 3 fois plus élevé qu'en ADSLConnect !
- iii- Forte hétérogénéité avec les offres de gros de type ATM (ADSLConnect et dans une moindre mesure TDSL), en dépit de leur forte similarité fonctionnelle (cf. schéma ci-dessous), induisant des complexifications de gestion et des démutualisations des ressources d'exploitation/gestion et de réseau.
Les conséquences de cette hétérogénéité sont néfastes quel que soit le segment de clientèle visé ;
- iv- Absence de visibilité sur les zones/délais/conditions d'application des tarifs.

Si ces freins technico-économiques persistaient ils empêcheraient l'extension du dégroupage au delà des 800 NRA les plus denses et **risqueraient in fine de conduire à un effet préjudiciable pour les consommateurs.**



notes schéma :

- S'agissant de MNRA vs ADSLConnect, les niveaux différents d'interconnexion, de topologie, les gammes de débits crêtes ainsi que de qualité du VP ATM commandé induisent des coûts supplémentaires de gestion, de suivi et d'exploitation qui sont pénalisants compte-tenu du volume d'accès concernés (principalement des accès 'résidentiels' et de manière marginale des accès 'entreprises').
- S'agissant de MNRA vs TDSL, le principal frein réside dans l'existence de deux guichets professionnels distincts pour MNRA et TDSL correspondant à des points de contacts et des niveaux de disponibilité hétérogènes. Ceci induit une hétérogénéité au niveau du service client de l'opérateur, une telle hétérogénéité est très pénalisante au regard des exigences de la clientèle 'Entreprises' ;

L'absence de qualification de l'offre MNRA en tant qu'offre opérateur, soumise à un contrôle strict de la part du régulateur, à l'instar des autres offres d'interconnexion ATM comme ADSLConnect, explique l'existence de telles barrières.

Dans ces conditions, l'Autorité doit être en mesure d'imposer des modifications aux conditions techniques et économiques de l'offre MNRA, cohérentes avec ADSLConnect et TDSL en l'intégrant au sein d'une offre de référence .

Caractère proportionné

L'offre MNRA procède, au sens de l'article 12 de la directive Cadre, d'un accès à des ressources spécifiques¹⁵ dans la mesure où l'absence d'une offre viable aurait pour effet d'empêcher l'extension du dégroupage, et donc d'une concurrence durable, au delà des zones les plus denses au détriment des utilisateurs finals situés dans ces zones.

L'absence d'intervention a priori de l'ART ne permettra pas d'aboutir à des conditions viables d'une telle offre compte tenu :

- De l'absence d'améliorations notables de l'offre depuis son lancement pour répondre aux problématiques exposées ci-dessus (l'offre MultiNRA actuelle étant une simple reformulation de l'offre commerciale MultiLAN de France Télécom)
- Du caractère disproportionné des tarifs proposés par France Telecom près d'un an après son lancement : 700 à 8.000 €/mois/NRA pour la seule prestation de raccordement, soit près de 8€/mois/client ;
- De l'historique sur la mise en place d'une offre ADSLConnect exploitable et économiquement viable : l'établissement du prix d'une prestation analogue au raccordement MNRA, à savoir la prestation de colocalisation des portes en ADSLConnect, n'a pu se faire que 2 ans après sa date de disponibilité théorique¹⁶ et via la décision d'arbitrage n°03-27 de l'ART en date du 9 janvier 2003¹⁷, et après échec des négociations avec France Télécom ;
- Des délais d'arbitrage/décision réglementaire a posteriori incompatibles avec les délais de déploiement.

Par ailleurs, le poids économique excessif de cette offre dans le coût de production du service induira des prix dissuasifs pour le consommateur, en particulier lorsque ce dernier se situe en zone moins dense. En effet, les charges d'accès versées à France Télécom s'élèvent, hors prise en compte des frais d'accès au service, à près de 15 € HT /mois¹⁸ soit 17,9 € TTC/mois correspondant à près de 90% du tarif de détail d'un accès 512k (20 € TTC/mois)! Et ce, avant prise en compte des autres charges récurrentes

¹⁵ article 12, de la directive cadre : « 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 ».

¹⁶ offre proposée par France Télécom suite à l'injonction du conseil de la concurrence contre France Télécom de fournir à partir de fin 2000 une offre permettant « aux opérateurs tiers l'exercice d'une concurrence effective tant par les prix que par la nature des prestations offertes ».

¹⁷ fixation par l'Autorité du prix de la prestation de colocalisation des portes en ADSLConnect à 448 ou 888 €/mois/NRA selon la présence ou non d'un EAS dédié à l'opérateur

¹⁸ détail du calcul/mois : 9.2 € HT au titre de la prestation de dégroupage et raccordement (location de ligne en accès partagés, câble de renvoi, lien intra bâtiment, équipements de la salle de dégroupage) + 8 € HT au titre du raccordement via MultiNRA pour un NRA situé en zone peu dense. Hors FAS (78,7 € HT amortis sur 3 ans soit 2,19 € HT/mois)

versées à France Télécom au titre de la traversée du réseau de collecte ainsi que les coûts de l'opérateur (infrastructures, DSLAM, coûts commerciaux, ...).

En outre, l'obligation de transparence des conditions d'une telle prestation, prévue par la réglementation européenne, est indispensable dans la mesure où les choix d'investissement dans l'extension des zones dégroupées sont directement basés sur les conditions techniques et économiques de cette prestation.

Enfin la demande de cohérence entre MNRA, TDSL et ADSLConnect, est proportionnée dans la mesure où il existe un moyen pragmatique de répondre aux contraintes fortes d'hétérogénéité entre ces offres.

A cet effet, Cegetel propose une démarche par étape afin de tenir compte des contraintes de mise à niveau nécessaire pour France Télécom et les opérateurs tiers au niveau de l'exploitation des réseaux, des systèmes informations et des systèmes de gestion de clients :

- Etape 1 → fin 2004 :
 - Tarif garantissant la répliquabilité économique de ADSLConnect comme l'a rappelé l'ART à plusieurs reprises ¹⁹:
 - un tarif de raccordement unique et homogène (plafonné à 700 €/mois) ;
 - un tarif de MNRA laissant un espace économique suffisant avec l'offre ADSL Connect pour permettre sa réplication (ce point est repris dans la section portant sur l'obligation du contrôle de tarifaire);
 - Possibilité de commander des VP en mode UBR+.
 - mise en cohérence minimale entre MNRA et les offres de gros d'accès large bande régional :
 - Application de la topologie local/plaque en vigueur en ADSL Connect aux connexions MNRA.
- Etape 2 → fin 2005 :
 - mise en cohérence complète entre MNRA et les offres de gros d'accès large bande régional :
 - pour une commande unique des VP quels que soient les accès ;
 - utilisation d'une référence commune au code NRA sur l'ensemble des offres haut débit de France Télécom.
 - Mise en place d'un guichet SAV unique option1/ TDSL

Dans ces conditions, il est proportionné de demander la régulation ex-ante de cette offre, au sein d'une offre de référence, tout en tenant compte des objectifs mentionnés précédemment.

¹⁹ Avis n°03-1298 en date du 9 décembre 2003 dans laquelle l'ART demande à FT : « la mise en place des offres de collecte de trafic pour l'option 1 identiques à celles proposées pour les options 5 et 3 » réitéré dans son avis n° 04-615 du 20 juillet 2004 ainsi que dans la présente consultation.

2.2.2 Offre de type GbEthernet

La disponibilité d'une offre de raccordement de type GBEthernet, permettra le développement d'un marché innovant concurrentiel et durable au delà des zones de dégroupages les plus denses.

Il faut noter que cette offre, dont le calendrier de disponibilité sur une large portion des NRA est largement tributaire des évolutions techniques du réseau de France Télécom, couvre des besoins complémentaires à ceux associés à l'offre MNRA.

2.2.3 Offre d'accès aux fourreaux

Cegetel approuve la proposition formulée par l'analyse de l'Autorité de pouvoir disposer à terme de la possibilité d'accéder aux fourreaux disponibles de France Télécom, et même de pouvoir louer à ce dernier des fibres optiques. Toutefois la position très réticente actuelle de France Télécom sur ce sujet du partage des infrastructures (difficulté d'accéder aux informations relatives à l'existant, conditions économiques inacceptables lorsque le partage est fortement incité par les collectivités) nous amène à penser qu'une telle offre ne sera pas opérationnelle à court terme.

2.3 Contrôle tarifaire

2.3.1 Méthodologie de tarification permettant une concurrence durable

2.3.1.1 Méthode des coûts actuels pour le dégroupage total

Cegetel souscrit entièrement à l'analyse faite par l'ART concernant la non répliquabilité de la boucle locale. En effet le réseau de boucle locale de France Télécom s'est construit sur plusieurs dizaines d'années dans un environnement favorable sans pressions concurrentielles. Cette construction a pu être financée par les abonnements et les communications téléphoniques que FT pouvait fixer au niveau nécessaire, aussi bien pour l'abonnement que pour les communications, sans risque de perdre des clients.

Il est impossible aujourd'hui pour un opérateur de bénéficier de telles conditions. De plus, répliquer la boucle locale dans sa totalité serait très long et il ne suffirait pas, pour inciter un opérateur à la dupliquer, d'avoir des tarifs d'accès élevés (les tarifs des communications ne pouvant plus entrer en considération dans l'amortissement d'une nouvelle boucle locale du fait du jeu de la concurrence), il faudrait que l'opérateur soit assuré que les tarifs d'accès restent à ce niveau au-delà de la période de duplication.

En tout état de cause, les tarifs d'accès d'une nouvelle boucle locale seraient économiquement non viables face aux fortes économies d'échelles auxquelles a bénéficié France Télécom en tant qu'entreprise publique lors du déploiement de sa boucle locale dans les années 1970 et auxquelles elle continue de bénéficier aujourd'hui de par la présence de plus de 30 millions de lignes actives sur sa boucle locale.

D'autre part on peut se poser la question de l'intérêt de déployer une boucle locale alternative. En effet, cette partie du réseau, contrairement aux artères nationales ou régionales, a un faible taux d'utilisation. Dupliquer l'infrastructure et en particulier le génie civil accentuerait ce faible rendement et serait économiquement inefficace.

Ainsi le signal à donner sur ce marché n'est pas un signal d'incitation à la duplication mais un signal d'incitation à mieux utiliser les ressources existantes. Les coûts de remplacement, dans la mesure où ils reflètent l'ensemble des coûts qu'un opérateur aurait à supporter pour reconstruire la boucle locale, sont un signal d'incitation à la réplication et ne sont donc pas du tout adaptés.

Cette conclusion est par ailleurs confirmée par le Conseil de la Concurrence dans son avis n° 04-A-01 du 8 janvier 2004 :

« 30. La boucle locale de télécommunications apparaît comme une facilité essentielle, telle que le Conseil en donne la définition dans son avis n° 02-A-08 du 22 mai 2002. La reconnaissance de l'existence d'une facilité ou d'une infrastructure essentielle conduit à une limitation de la liberté contractuelle du détenteur de cette facilité essentielle. Celui-ci est soumis à deux contraintes : d'une part, il doit offrir un accès à ses concurrents, à l'amont ou à l'aval, à l'infrastructure qu'il détient, ou qu'il contrôle, et il n'a pas la liberté de s'y refuser ; d'autre part, cet accès doit être offert dans des conditions équitables et non discriminatoires. La qualification d'infrastructure essentielle suppose que : 1) l'infrastructure est possédée par une entreprise qui détient un monopole (ou une position dominante) ; 2) l'accès à l'infrastructure est strictement nécessaire (ou indispensable) pour exercer une activité concurrente sur un marché amont, aval ou complémentaire de celui sur lequel le détenteur de l'infrastructure détient un monopole (ou une position dominante) ; 3) l'infrastructure ne peut être reproduite dans des conditions économiques raisonnables par les concurrents de l'entreprise qui la gère ; 4) l'accès à cette infrastructure est refusé ou autorisé dans des conditions restrictives injustifiées ; 5) l'accès à l'infrastructure est possible. »²⁰

Les coûts doivent ainsi promouvoir l'efficacité économique en allouant à France Télécom une juste rémunération lui permettant d'investir pour entretenir et faire évoluer sa boucle locale. La méthode la plus cohérente avec ce principe serait :

- De se baser sur la comptabilité de France Télécom, pour assurer une juste rémunération,
- De valoriser les coûts identifiés dans la comptabilité en coûts actuels pour favoriser l'efficacité,

Ainsi les éléments amortis dans les comptes de France Télécom doivent être considérés comme ayant un coût actuel nul. Pour les autres éléments, dont la durée de vie technique est cohérente avec la durée de vie comptable, il faut réduire les charges d'amortissement en tenant compte du progrès technique. Une telle méthode permet de refléter les coûts d'un opérateur qui entretient et fait évoluer son réseau de manière efficace.

2.3.1.2 Plafonnement des FAS de ligne à 38.56 €/ligne

Les FAS de lignes dégroupées représentent à eux seuls près de 18% du coût d'accès de l'opérateur et pèsent à hauteur de 13% sur le prix de vente au client final²¹. En outre, la fixation de ce tarif, lequel doit être orienté vers les coûts, remonte à plus de 2 ans et n'a subi, depuis, aucune ré-évaluation au regard notamment du décollage effectif de la concurrence qui s'est opéré depuis.

Enfin, le montant actuel de 78€ pour une ligne dégroupée contre un prix de détail de 38.56€ crée une situation de déséquilibre concurrentiel entre les opérateurs et les services commerciaux de France Télécom.

Dans ces conditions, il est proportionné et justifié, au regard de l'analyse ci-dessous, d'imposer un plafonnement de ces FAS à 38.56€.

²⁰ soulignement et surlignement ajoutés par nos soins

²¹ prix de référence : 20 €TTC/mois/client soit 16.7€HT €/mois/client

Dans la décision 02-323 de l'Autorité en date du 16 avril 2002 demandant à France Télécom d'apporter des modifications à son offre de référence pour l'accès à la boucle locale, l'évaluation faite du montant des FAS de 78,7€ est basée sur la répartition suivante :

- Coûts liés aux opérations techniques et administratives : 38,56€ (correspondant au coût de la fourniture par France Télécom du service téléphonique à un client)
- Coûts spécifiques du dégroupage : 40,14€ correspondant aux coûts du système d'information et de la plateforme de commande selon la répartition suivante (base décision 01-135 de l'Autorité en date du 8 février 2001) :
 - o Plate-forme de commande : 8,85€
 - o Amortissement du système d'information : 31,29€

Coûts liés aux opérations technique et administrative et Plate-forme de commande :

Les frais de mise en service facturés par France Télécom dans le cas du service téléphonique (clients résidentiels) à savoir 38,56€ HT sont soumis à une obligation d'orientation vers les coûts. Ces frais couvrent donc a minima l'ensemble des opérations techniques, administratives et commerciales liées à l'ouverture d'une nouvelle ligne téléphonique.

Dans le cas du dégroupage, les coûts supportés par France Télécom (hors coûts SI abordés dans la partie suivante) sont engendrés par :

- i. les opérations administratives et techniques liées aux dégroupage
- ii. les opérations commerciales liées à la prise de commande via la plate-forme de commande du dégroupage.

Or :

- i. les opérations techniques et administratives nécessaires au dégroupage d'une ligne sont en moyenne comparables à celles effectuées par France Télécom pour la fourniture du service téléphonique à un client ;
- ii. les opérations commerciales de prise de commande de dégroupage de la plate-forme de commandes sont en moyenne comparables à celles effectuées par France Télécom pour la prise de commande d'une ouverture de ligne d'un client dans le cas du service téléphonique.
En effet, dans le cas du dégroupage, les coûts commerciaux, notamment ceux liés à la prise de commande et au suivi client, ne sont plus supportés par France Télécom mais par l'opérateur/FAI dégroupéur.

Il s'avère donc que, dans le cadre du dégroupage, les coûts engendrés chez France Télécom par les opérations techniques et administratives d'une part et commerciales (plate-forme de commande) d'autre part correspondent, au plus, aux coûts de 38,56€ supportés par France Télécom dans le cadre de la fourniture du service téléphonique à un client.

Amortissement du système d'information

Le calcul de cet élément est basé sur l'amortissement sur 4 ans du coût, communiqué par France Télécom, du système d'information associé au dégroupage à savoir 27,44M€²².

²² décision 01-135 de l'Autorité en date du 8 février 2001

Un tel amortissement correspond à des annuités constantes de 8,65M€ soit à la réception annuelle par France Télécom de 276 500 demandes de dégroupage (soit 1,1M lignes au bout de 4ans).

Sur la base légitime d'un début de période d'amortissement fixé à la mise en place effective par France Télécom de conditions économiques et opérationnelles viables pour le lancement du dégroupage à savoir début 2003 les opérateurs alternatifs auront contribué à cet amortissement comme suit :

- 2003 (année 1) : 273,5k lignes dégroupées
- 2004 (année 2) : 1M lignes dégroupées (sur la base du rythme de progression actuelle à savoir +180k clients par bimestre observé entre mars et juillet avec 731k lignes dégroupées au 1^{er} juillet)

Le nombre de lignes dégroupées au bout de 2 ans est donc de 1,27M, supérieur aux 1,1M lignes nécessaires au bout de 4ans pour l'amortissement du système d'information. Le système d'information du dégroupage sera donc amorti dès fin 2004.

Le tableau ci-dessous résume le point précédent de façon schématique :

	Valeur actualisée en M€ en fin de période avant amortissement (taux d'actu. : 10%)	Nbre de lignes dégroupées en fin de période (en milliers)	Amortissement en M€	Valeur résiduelle en M€ en fin de période après amortissement
2003 (Année 1)	30,18	273,5	8,56	21,62
2004 (Année 2)	23,79	1 000	31,29	<u>-7,5M€</u>
2005 Année 3	0	-	0	0
2006 Année 4	0	-	0	0

Tableau 3 : Amortissement de l'investissement en système d'information 'dégroupage' de France Télécom ; début de la période d'amortissement fixé au 01/01/2003

A défaut de retenir le départ de l'amortissement au 1^{er} janvier 2003 (date de mise en place effective par France Télécom de conditions économiques et opérationnelles viables pour le lancement du dégroupage), mais au 1^{er} janvier 2001 (date de lancement théorique du dégroupage fixée par décret), un calcul rapide résumé dans le tableau ci-dessous permet d'aboutir à une conclusion identique :

	Valeur Actualisée en fin de période avant amortissement en M€ (taux d'actu. : 10%)	Nbre de lignes dégroupées en fin de période (en milliers)	Amortissement en M€	Valeur résiduelle en fin de période après amortissement en M€
2001 Année 1	30,18	0	0	30,18
2002 Année 2	33,2	0	0	33,2
2003 Année 3	36,5	273,5	8,56	27,96
2004 (Année 4)	30,76	1 000	31,29	<u>-0,53</u>

Tableau 4 : Amortissement de l'investissement en système d'information 'dégroupage' de France Télécom ; début de la période d'amortissement fixé au 01/01/2001

Ainsi, les coûts du système d'information seront donc, au 1^{er} janvier 2005, largement amortis et leur composante doit être retirée du coût des FAS

2.3.1.3 Plafonnement des frais de location de ligne en accès partagé à 2.9 €/mois

Comme l'ART, Cegetel considère que la méthode de calcul des coûts du dégroupage partiel est tout à fait justifiée et proportionnée.

Outre les arguments fournis par l'ART, il convient de rappeler que l'accès partagé, dont le développement n'a véritablement démarré qu'en 2003 (soit 2 ans après la date de mise à disposition mentionnée par le décret d'octobre 2000 relatif au dégroupage) suite à la fixation de ce niveau tarifaire, ne représente que 17% des accès haut débit. Dans ces conditions, une augmentation de ces frais aurait des conséquences préjudiciables aux consommateurs et aux opérateurs.

2.3.1.4 Stricte orientation vers les coûts des prestations connexes

Les prestations connexes peuvent alourdir de manière conséquente la facture du dégroupage. Les câbles de renvois par exemple sont, en moyenne, remplis à hauteur de 30% et ce phénomène est amplifié quand le répartiteur possède plusieurs modules.

Quel que soit le tarif de ces prestations, elles créent à la base un déséquilibre concurrentiel entre FT et les autres opérateurs. En effet FT n'a pas besoin de câble de renvoi, ni de LIB. Or par exemple sur le 600^{ème} NRA, pour un opérateur ayant 10% de part de marché, les câbles de renvois constituent 10% du coût de l'accès et le LIB 15%. Le coût de ces prestations doit donc être au plus bas afin de minimiser le déséquilibre concurrentiel.

2.3.2 Réplicabilité des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional par un opérateur s'appuyant sur MNRA

Le déploiement d'infrastructures alternatives est un élément structurant pour l'instauration et le développement d'une concurrence saine au bénéfice de l'ensemble des consommateurs.

La directive 'cadre' (2002/21/CE) dans son article 8 fait d'ailleurs clairement référence à ces points :

« 2. Les autorités réglementaires nationales promeuvent la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques, des services de communications électroniques et des ressources et services associés, notamment:

- a) en veillant à ce que les utilisateurs, y compris les utilisateurs handicapés, retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité;
- b) en veillant à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques;
- c) en encourageant des investissements efficaces en matière d'infrastructures, et en soutenant l'innovation, [...] »

Or un des critères majeurs de décision d'investissement d'un opérateur est l'existence d'un espace économique suffisant lui permettant, après couverture de ses coûts, un retour sur investissement.

Plus précisément, les opérateurs exploitant un réseau capillaire important, décident, en tenant compte de l'espace économique laissé sur le transport haut débit, d'étendre leur couverture dans la perspective de fournir :

- i- des offres de gros à destination des fournisseurs d'accès à Internet concurrentes des offres de France Télécom : Option 5 nationale et plus récemment option 5 régionale,
- ii- des offres de type multiple play : offres de vidéo, Internet, voix et combinaisons ainsi que d'autres offres innovantes pour lesquelles la composante transport est d'autant plus structurante que les débits nécessaires pour ces services sont élevés.

Dans ces conditions il est nécessaire de garantir un espace économique viable entre le dégroupage et les offres de gros d'accès large bande de France Télécom.

Freins :

Toutefois il existe des freins réels de nature à remettre en cause le développement d'offres alternatives à destination des fournisseurs d'accès à Internet.

Espace économique sur la collecte

En effet, l'offre de collecte en option 5 régionale, introduite fin 2003, n'est pas répliquable notamment dans les zones moins denses de dégroupage compte-tenu des conditions économiques de MNRA qui n'ont pas été modifiées en conséquence. Cette situation risque de s'aggraver au vu des propositions de France Télécom d'introduire une gamme supérieure (débit supérieur à 500Mbits en collecte régionale), relatées dans l'avis n° 04-615 de l'ART en date du 5 Juillet 04, qui aboutissent à un ciseau tarifaire.

Par ailleurs les services innovants, fort consommateurs de débit (multiple play), rendent le poids économique de la collecte d'autant plus structurant. L'absence d'un espace économique viable entre la collecte haut débit via l'option 1 et la collecte via les offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional risquerait d'entraver la généralisation de ces services aux zones moins denses.

Espace économique sur l'accès

On constate un écrasement régulier depuis mi-2002 de l'écart entre le prix de revente de l'accès IP ADSL et l'accès dégroupé qui a abouti à un écrasement critique de l'espace économique pour les opérateurs du dégroupage alors que dans le même temps les conditions tarifaires du dégroupage n'ont pas été revues depuis avril 2002.

D'ailleurs dans le cadre de son avis (n°04-615) sur la dernière décision de France Télécom portant sur une baisse des différents tarifs d'IP/ADSL l'ART relève que « *Aucune indication n'a été apportée quant à une éventuelle évolution des tarifs de l'offre de référence dégroupage.* ».

L'absence d'une cohérence temporelle sur les révisions tarifaires de l'ensemble de la chaîne de valeur du haut débit a des impacts économiques cruciaux sur les opérateurs du dégroupage comme l'a également noté l'Autorité dans le même avis :

- « [...] concernant l'offre « IP/ADSL » à 1024 kbit/s, l'Autorité note que la baisse de 15% proposée par France Télécom intervient six mois après une première baisse de plus 45% en décembre 2003. Le niveau d'évolution apparaît ainsi comme extrêmement rapide et susceptible de déstabiliser les plans d'affaires des opérateurs dégroupés intervenant sur le marché de gros. »

- « L'Autorité estime donc que les propositions tarifaires formulées par France Télécom pour l'offre « Collecte IP/ADSL » sont de nature à déstabiliser le marché et à stopper rapidement l'extension géographique du dégroupage. »

Ainsi des évolutions non corrélées des différents maillons de la chaîne de valeur du haut débit conduiraient à réduire drastiquement voire stopper l'extension géographique du dégroupage et se traduiraient in fine par l'arrêt des investissements en matière d'infrastructures et donc par l'arrêt de la généralisation d'offres innovantes au détriment de l'ensemble des clients finals.

Dans ces conditions l'absence de contrôle tarifaire cohérent entre l'option 5 régionale et l'option 1+MNRA interdira la mise en place d'offres alternatives aux offres de gros d'accès large bande livrées à un niveau régional.

Cegetel demande donc l'application du principe de répliquabilité des offres de gros large bande par un opérateur ayant recours au dégroupage+MNRA :

- **Garantie de non éviction par le maintien d'un espace suffisant entre l'offre de gros d'accès large bande construite par un opérateur ayant recours à MNRA et les offres de gros d'accès large bande de France Télécom**
- **Cohérence temporelle des modifications économiques des différentes offres de gros du haut débit**

Caractère proportionné :

De telles mesures sont proportionnées au regard de l'objectif d'incitation au déploiement d'infrastructures d'accès alternatives.

En premier lieu, ce type de mesures a prouvé son efficacité sur le marché de la téléphonie fixe. En effet, le contrôle ex ante et simultané des espaces économiques entre le simple transit et l'interconnexion locale pour la voix au sein du catalogue d'interconnexion a été décisif dans le déploiement d'infrastructures alternatives de raccordement capillaires au plus proche des commutateurs d'abonnés de France Télécom.

Par ailleurs, l'historique sur le dégroupage illustre la difficulté à obtenir et garantir des espaces économiques viables. En effet, bien que théoriquement disponible depuis début 2001, le recours effectif à ces offres par les opérateurs alternatifs n'a débuté qu'à fin 2002 après l'imposition par l'ART d'espaces économiques suffisants entre les différentes offres suite à la révision par l'ART de l'ensemble des offres de la chaîne de valeur du haut débit :

Le contrôle a priori des espaces économiques entre les différentes offres de gros de France Télécom est donc fondamental au développement des infrastructures haut débit alternatives en France. C'est ainsi que, faute d'un contrôle a priori de ces espaces économiques, le développement d'infrastructures alternatives via le recours à l'option 3 et à l'option 1 a été empêché comme le note le Conseil de la Concurrence dans sa décision n°04-D-18 du 13 mai 2004 :

« Alors que l'accès à Internet à haut débit est susceptible de répondre à un besoin fort des utilisateurs finals, [...] cette montée en régime s'est opérée essentiellement par l'option 5, totalement sous contrôle de France Télécom, dès lors que l'option 1 n'était que théoriquement ouverte et l'option 3 volontairement verrouillée par la pratique de ciseau tarifaire précédemment analysée. Au total, les opérateurs tiers ont été exclus du marché naissant de la fourniture en gros des accès ADSL et les FAI ont dû faire face à un fournisseur se maintenant artificiellement en situation de quasi monopole, pour

des prestations qui constituent une part importante de leurs charges et conditionnent largement leur rentabilité ou les prix qu'ils sont en mesure de proposer aux consommateurs. »

Cette problématique est toujours d'actualité et ses effets néfastes et immédiats sur le développement d'infrastructures alternatives en France comme le note l'ART dans son avis n°04-615 en date du 20 juillet 2004 : « [...] une baisse significative [de 'Collect IP/ADSL'] réduirait mécaniquement la zone d'extension géographique du dégroupage aux 800 à 900 plus gros répartiteurs. », cette zone correspondant à la zone actuelle de déploiement du dégroupage.

En outre, ce contrôle a priori répond au besoin légitime des opérateurs investissant dans le dégroupage de disposer d'un minimum de visibilité sur l'étagement entre ces offres de gros qui conditionne leurs décisions d'investissement.

A ce titre les écarts fondamentaux suivant doivent être garantis :

- option 1 et coût de l'accès en Option 5 régional ;
- option 1+ MNRA et coût global de l'option 5 régionale.

Enfin, un moyen pragmatique et objectif pour garantir l'absence de tarifs d'éviction consisterait à appliquer le test de répliquabilité basé sur des coûts d'amortissement annuels pour une année donnée.

Il est fondé de mener ce test sur la composante accès d'une part et la composante collecte d'autre part dans la mesure où les inducteurs de coûts sont par nature différents.

Un paramètre clé de ce test est la part de marché à retenir pour un opérateur dégroupé. Cette part de marché devrait être de l'ordre de 10%.

De plus, il est nécessaire et justifié de tenir compte d'un mark up intégrant les désavantages compétitifs des opérateurs par rapport à l'opérateur historique liés à la taille, aux effets d'apprentissage et délais complémentaires générés par la distinction des processus de commande/livraison :

- Frais de migration induits du fait de l'ouverture différée des NRA ;
- Avance de France Télécom sur le déploiement technique et commercial du DSL plus de 3 ans avant le démarrage effective à la concurrence
 - France Télécom ayant une part de marché importante sur toute la chaîne achète un volume d'équipement plus important que les opérateurs alternatifs et peut donc bénéficier de remises importantes sur ses DSLAM et équipements de réseaux ;
 - France Télécom bénéficie d'un effet d'échelle important qui réduit ses coûts d'accès (DSLAM mieux remplis) et de collecte ;
 - Les DSLAM déployés par FT à l'ouverture du DSL, qui pourraient avoir un coût plus élevé que les DSLAM actuels, sont peu nombreux au vu de la forte croissance du marché et commencent à être renouvelés.

Enfin, il sera pertinent de mener l'exercice séparément sur chaque segment de clientèle (entreprises d'un côté, résidentiel de l'autre). En effet, compte-tenu du faible effet de mutualisation des ressources engagées par l'opérateur en option 1 entre les offres aux entreprises (basées sur le dégroupage total + GTR, ..) et aux particuliers (basées sur l'accès partagé), la prise en compte globale des recettes sur le parc 'Entreprise' + 'Résidentiel' a des impacts négligeables sur ces espaces économiques.

2.4 Non discrimination

2.4.1 Synchronisation dégroupage total/ portabilité

Cegetel partage l'analyse de l'Autorité concernant l'obligation de mettre en place un système viable de mise en œuvre simultanée du dégroupage total et de la portabilité du numéro.

En effet, le développement des offres de voix sur IP qui pourrait concerner à horizon 2007 près de 4 millions de foyers équipées d'accès DSL est possible sous réserve que les conditions de mise en œuvre du dégroupage total et de la portabilité du numéro soient viables afin de favoriser une expérience du client final ne présentant pas de rupture forte avec les services de voix 'classique'.

En particulier, la synchronisation entre le dégroupage et la portabilité doit induire une durée de coupure minimum et se dérouler selon un calendrier prévisible.

2.4.2 Suppression des limitations sur les équipements et la finalité du dégroupage

Plus de trois ans après la publication de la première offre de référence, les mentions restrictives quant à la finalité de l'offre persistent notamment au sein de la convention de dégroupage en date de mars 2004.

Ces limitations interdisent aux opérateurs d'accéder au marché de transport de données à destination des opérateurs ainsi que celui des services innovants (vidéo via commutateurs de type Ethernet).

Dans ces conditions il faut supprimer de l'offre de référence du dégroupage l'ensemble des limitations sur la nature des équipements pouvant être installés dans les locaux de dégroupage.

Ces limitations sont contraires à l'objectif du dégroupage qui est d'offrir aux opérateurs tiers l'accès à la boucle locale afin, selon les termes mêmes de la Commission, « *de favoriser la fourniture concurrentielle d'un large éventail de services de communications électroniques* ».

Elles sont également contraires à l'avis du conseil de la concurrence qui indiquait en janvier 2004 dans ses points 34 et 35 que :

- Concernant la limitation des services, « 34. *La mise à disposition de la paire de cuivre ne peut donc être refusée par France Télécom à ses concurrents sur le fondement d'une interprétation restrictive de la définition du règlement européen précité ou pour des usages que France Télécom entendait développer elle-même* »
- Concernant les groupements de lignes, « l'AFORS porte à l'attention du Conseil le fait que, pour France Télécom, ces dispositions [de l'article 2.2 de l'offre de référence du 14 juin 2002] impliqueraient que le dégroupage d'une ligne ne permet d'offrir des services qu'à un seul utilisateur final, à l'exclusion de plusieurs utilisateurs finals ou d'un autre opérateur. Le Conseil note qu'une telle interprétation paraît restreindre les textes européens et nationaux réglementant le dégroupage ».

2.4.3 Renversement de la charge de la preuve sur FT en cas de pannes

Le processus mis en place dans l'offre de référence fait peser des contraintes indues sur les opérateurs, notamment au regard des processus existants pour les offres aval de France Télécom.

Ainsi, à titre d'exemple, le contrat de service proposé par FT dans le cadre du dégroupage n'est pas compatible avec les exigences de QoS qui prévalent sur les marchés aval du haut débit mais aussi de la téléphonie fixe.

Actuellement l'abonnement téléphonique de base de France Télécom propose une garantie de rétablissement de 48H en jours ouvrés avec des pénalités de 2 mois d'abonnement si ce délai n'est pas respecté. La seule restriction à l'application de cet engagement est le fait que le retard ne soit pas exclusivement imputable à FT.

Pour le dégroupage total de base (sans option) le temps de rétablissement est aussi de 48H mais son application est plus limitée :

- En cas de défaut franc et continu
- En cas de défaut effectivement imputable à FT
- Hors cas de force majeur
- Si le rétablissement ne nécessite pas de rendez-vous

De plus aucune pénalité n'est prévue si FT ne respecte pas les délais.

Ces garanties ne permettent donc pas aux opérateurs alternatifs de proposer sur la base du dégroupage total un service d'abonnement téléphonique de détail équivalent à celui de FT.

En outre, compte-tenu des attentes des clients en terme de qualité de service, l'absence d'améliorations des conditions de SAV serait préjudiciable aux utilisateurs finals et in fine aux opérateurs de dégroupage compte-tenu des retombées fortes en terme d'image.

Dans ces conditions, et en vertu de l'article 12 de la directive 'accès'²³, il est indispensable d'imposer des modifications de l'offre de référence portant sur la gestion du SAV selon les pré-requis suivants :

- une logique d'échange avec France Télécom garantissant une réactivité de la part du guichet France Télécom. Pour se faire, nous suggérons la mise en place d'un guichet spécifique au traitement des cas des entreprises.
- Un mécanisme d'identification des défauts qui permette de rendre les clauses de GTR effectives. Pour se faire, il conviendrait de lever l'obligation pour l'opérateur, de détection des défauts à 100 m. près et de la remplacer par un système plus souple.
- Garantie d'une qualité de service sur le marché de gros au moins équivalente sinon supérieure à celle proposée par FT sur les marchés de détail.
- accès aux mêmes outils de localisation de panne que FT. En attendant la mise à disposition effective de ces outils aux opérateurs, il faut imposer la charge de la preuve à France Télécom.

²³ Article 12 concernant les obligations relatives à l'accès à des ressources de réseau spécifiques et à leur utilisation : « Les opérateurs peuvent se voir imposer [...] De fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires pour garantir l'existence d'une concurrence loyale dans la fourniture des services ». Il est à noter que la commission inclus dans la définition de l'accès : « l'accès au systèmes logiciels pertinents, avec notamment les systèmes d'assistance à l'exploitant »

2.4.4 Suppression des contraintes indues associées aux mandats de dégroupage

Il existe des distorsion flagrantes entre les dispositions prévues par l'offre de référence du dégroupage et les offres commercialisées par France Télécom, Wanadoo et Transpac.

Dans le cadre de l'accès partagé ou du dégroupage par création de ligne, l'obligation de faire signer un mandat de dégroupage au client final, met les opérateurs dans une situation totalement asymétrique par rapport aux services commerciaux de France Télécom :

- Cette situation est totalement discriminatoire pour les opérateurs de dégroupage au regard des pratiques internes de France Télécom. En effet, France Télécom procède à des ouvertures de lignes TDSL, IP/ADSL, ADSL de Ma Ligne sans vérification de l'accord donné par le titulaire de la ligne.
- Cette asymétrie est flagrante dans le cas où un client, précédemment adressé via une offre de gros d'accès large bande par un opérateur donné, souhaite bénéficier du dégroupage avec ce même opérateur. En effet le client comprendrait mal pourquoi il devrait re-signer un mandat avec son FAI alors que le fournisseur de services et l'offre sont inchangés, et ce, d'autant que pour France Télécom et ses filiales cette situation n'existe pas.

Il est donc proportionné de supprimer l'obligation du mandat dans le cadre du dégroupage total par création et du dégroupage en accès partagé.

Dans le cadre du dégroupage total concomitant à la résiliation d'un service fourni par un tiers, France Télécom impose l'envoi systématique du mandat de dégroupage en préalable à la mise en œuvre. Ce processus fait peser des contraintes indues sur les opérateurs, notamment au regard des processus existants pour les offres avals de France Télécom (ouverture de ligne téléphonique via Internet ou appel au 1014).

Il est proportionné de lever cette obligation d'envoi a priori et de revenir à cette obligation en cas de litiges répétés et avérés avec l'opérateur.

2.4.5 Mise en œuvre d'un contrat de service

La mise en place d'engagements de qualité de service est pertinente, dans la mesure où le nombre significatif de clients susceptibles de recourir à un opérateur alternatif pour l'année 2004 exige de fiabiliser les processus de commande/livraison/SAV de ligne.

Néanmoins, les conditions actuelles de l'offre de référence présentent des perspectives limitées.
En effet :

Le mécanisme de pénalités incitatives proposé dans la convention 2004 n'est pas opérant :

- Le mécanisme se base sur un système de prévisions engageantes NRA par NRA irréalisable en pratique ainsi que l'a conclu le groupe de travail multi-opérateurs mis en place par l'ART. A minima, il faudrait prévoir des prévisions par département.
- France Télécom s'exonère des pénalités afférentes aux livraisons de câble de renvoi dans le cas « où le taux d'occupation des câbles de renvoi sur le Nœud de Raccordement d'Abonnés est

inférieure à 90% » c'est-à-dire dans la plupart des cas car en réalité et selon les propos même de France Télécom, le taux de remplissage moyen des câbles de renvoi est 3 fois moins important.

Par ailleurs, certaines prestations sont exclues des engagements de France Télécom alors qu'elles sont des éléments critiques dans le processus de déploiement et d'exploitation du dégroupage :

- a. Délais de déploiement MNRA, câbles de renvoi, LIB, emplacements, extension/création d'ateliers d'énergie
- b. Conditions d'accès aux sites de France Télécom :
 - Engagement de délais pour fournir les droits d'accès aux sites (badges ...)
 - Engagement d'accès aux sites afin de fiabiliser nos offres de garanties de rétablissement de ligne aux entreprises.

En outre, l'offre de référence ne prévoit aucune garantie sérieuse de traitement des anomalies à la livraison de lignes compatibles avec les contraintes des marchés de masse (grand public, petits professionnels). En effet, si le taux d'échec peut paraître faible il concerne néanmoins un nombre suffisant de clients pour risquer de nuire in-fine à l'image des opérateurs et à la qualité de leur service client.

Enfin, la fourniture de l'information de l'opérateur cédant doit être effectuée dans des conditions de délais (délai moyen notamment) et de qualité de service que ceux liés à la commande de ligne. Or l'offre de référence ne prévoit aucune garantie de délai ce qui nuit à la qualité de service et à la transparence vis-à-vis du client final (pas d'information fiable et à jour en cas de contestation client).

Dans ces conditions, Cegetel demande :

- **L'élargissement du périmètre des engagements de QoS aux :**
 - **délais de livraison des liaisons et raccordement dans le cadre de MNRA ;**
 - **délais pour fournir les droits d'accès aux sites (badges ...) ;**
 - **délais d'accès aux sites.**
- **Le maintien de la reconnaissance de la responsabilité commerciale tant que le mécanisme de pénalités incitatives n'est pas pleinement opérant.**

3 Marché de gros de l'accès large bande livré au niveau régional

(marché n°12 de la recommandation CE sur les marchés pertinents)

3.1 Synthèse

Cegetel partage l'analyse de l'Autorité conduisant à insérer l'offre TurboDSL au sein du marché du bitstream ainsi qu'à mener une étude de marché à échelle géographique nationale.

Cegetel souhaite insister et compléter certaines obligations à imposer à l'opérateur historique qui exerce, au vu de l'analyse de l'Autorité une puissance significative, et qui sont cruciales à l'instauration d'une concurrence durable sur le marché du bitstream :

Contrôle tarifaire :

- Réplicabilité et viabilité des offres de collecte DSL de France Télécom à destination des FAI ;
- Réplicabilité et viabilité des offres de détail par des opérateurs utilisant les offres de gros, application des modifications des offres de gros en préalable à la date de lancement commercial ;
- Séparation comptable.

Transparence et Non discrimination :

- Obligation de publier une offre de référence ;
- Contrat de Qualité de Service ;
- Publication par FT du calendrier de déploiement des DSLAM sur une échéance d'un an ;
- Cohérence entre TDSL et ADSLConnect .

3.2 Dimension géographique nationale

Cegetel soutient la position de l'Autorité sur la nécessité de mener une analyse à échelle nationale

Comme le souligne l'ART, on pourrait distinguer les zones où plusieurs opérateurs dégroupent, des zones où seul FT est présent. Mais ces zones évoluent au fur et à mesure que les opérateurs étendent leur dégroupage et il serait risqué d'effectuer des analyses sur des marchés aux frontières mouvantes.

Les zones A et B identifiées par FT dans ses tarifs accrédite l'idée patchwork de zones distinctes sur les marchés du haut débit alors que ces zones sont en fait purement artificielles. (structure mitée)

Les zones A et B des NRA supérieurs et inférieurs à 20 000 lignes définies par FT pour les tarifs des options 3 et 5, semble être une frontière tout à fait arbitraire. Des zones A et B existaient dans les versions précédentes des offres et avaient une toute autre signification. De plus s'il est vrai que les niveaux de coûts sont différents selon la taille du répartiteur, il existe sûrement d'autres seuils, en nombre de lignes, provoquant une cassure dans les coûts.

Les contraintes de dimension nationale sur le détail évoquées par l'ART sont bien réelles. L'option 1 a aussi un tarif uniforme sur l'ensemble du territoire.

Les effets du découpage géographique sont aussi risqués. Le marché du haut débit n'est pas suffisamment concurrentiel et alléger les obligations sur les zones « plus concurrentielles » présente des risques :

- de guerre tarifaire dans ces zones au détriment de la concurrence naissante,
- de subventions croisées de FT des prix bas dans les zones concurrentielles par des prix plus élevés dans les autres zones,
- d'accroissement de la fracture numérique et du déséquilibre entre les zones

On peut d'ailleurs se poser la question de la justification de la segmentation géographique des tarifs au niveau des offres nationales et régionales. Cette distinction semble complètement arbitraire puisque les tarifs sont uniformes sur les marchés du détail et du dégroupage. Une uniformité pour les tarifs des offres intermédiaires serait plus cohérente.

3.3 Contrôle tarifaire

3.3.1 Réplicabilité et viabilité des offres de collecte DSL de France Télécom à destination des FAI

La replicabilité des offres de collecte DSL de l'opérateur historique à destination des ISP est essentielle au développement et à la pérennité d'un marché concurrentiel sur l'ensemble du territoire national.

Enjeux

La politique d'incitation à la capillarité qui a été un principe directeur de l'ancien cadre, a permis le développement d'offres de collecte DSL nationale alternatives à celles de France Télécom. En effet, d'une part l'imposition d'un espace économique entre les différents niveaux d'interconnexion ATM²⁴ et d'autre part la possibilité de mutualiser les ressources utilisées dans le cadre de l'interconnexion voix²⁵, ont permis le déploiement d'infrastructure de collecte haut débit sur une couverture nationale.

En particulier Cegetel s'appuie sur ADSLConnect et Turbo DSL pour proposer une offre de collecte DSL nationale à destination des opérateurs et des FAI.

L'existence d'offres de collecte DSL alternatives et viables à l'offre de France Télécom est essentielle à la pérennité des fournisseurs d'accès à Internet et des opérateurs ne disposant pas de leur propre réseau et pour lesquels les charges dues à France Télécom peuvent représenter plus de 80% de leurs recettes.

En outre, le déploiement d'un réseau capillaire de collecte haut débit constitue un maillon fondamental dans la mise en place de l'infrastructure nécessaire au dégroupage.

²⁴ Signal économique dans la décision n°03-27 du 9 janvier 2003 : « Article 2 – Le tarif du transport pour le segment entre le premier brasseur et le cœur de plaque est fixé à 95 euros par Mbit/s par mois »

²⁵ Décision n°03-27 du 9 janvier 2003 : « La collecte de trafic haut débit au niveau du 1^{er} brasseur permet à un opérateur ayant déployé dans le cadre de l'interconnexion voix, des infrastructures jusqu'au niveau des commutateurs d'abonnés de France Télécom et, le cas échéant, ayant mis en place la colocalisation d'équipements dans les sites de France Télécom, de rentabiliser des investissements déjà consentis. »

En effet, la collecte du trafic haut débit, issu des répartiteurs dégroupés par l'opérateur, est assurée par ce même réseau de collecte, selon une logique d'investissement progressif, relevée, entre autre, par les régulateurs européens dans le cadre de leur position commune portant sur les remèdes dans le nouveau cadre réglementaire :

*"By investing more in own infrastructure, the competitor climbs up the value chain or the 'ladder of investment', in other words as he can use more and more of his own infrastructure he is able to add gradually more value to the product offered to the end user. At the same time he reduces the reliance on the wholesale products of the dominant operator. **In order to enable a step by step increase of investment, NRAs must regulate prices of the various access products** consistently if a price control measure acc. to Art. 13 AD is also in place"*²⁶

Enfin, l'opérateur s'appuyant sur son propre réseau de collecte, adresse l'ensemble des clients finals, y compris ceux situés en dehors des zones dégroupées, en vue de leur fournir un service homogène et alternatif à celui de l'opérateur historique.

La viabilité des investissements des opérateurs dans un réseau d'interconnexion et de collecte des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional dépend ainsi :

- i. de la répliquabilité des offres de gros de FT sur le marché intermédiaire ;
- ii. de la répliquabilité des offres de détail par les fournisseurs d'accès à Internet, particulièrement ceux ne disposant pas de leur propre réseau.

Freins

Or sur ces deux objectifs principaux, il existe des freins majeurs qui appellent des mesures réglementaires fortes.

- i. Les conditions de répliquabilité des offres de gros de FT sur le marché intermédiaire sont de plus en plus précaires :

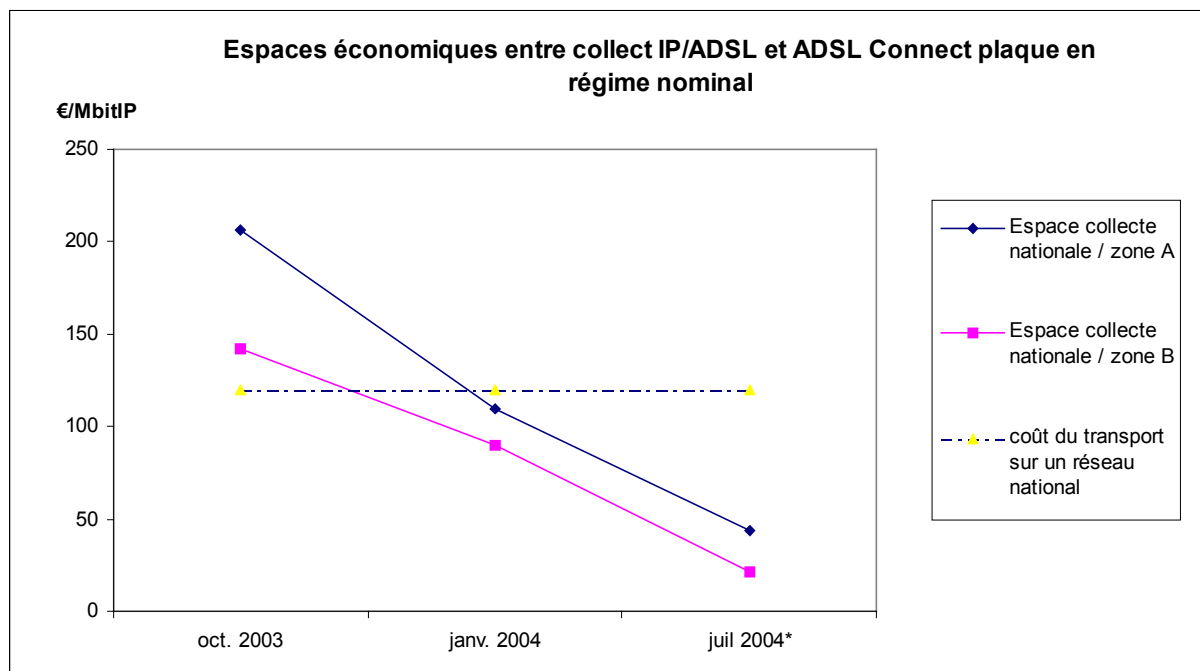
En premier lieu, on observe un écrasement de plus en plus critique de l'espace laissé entre l'option 5 nationale et l'offre ADSLConnect passant comme le note l'ART dans son avis n° 03-1298 en date du 9 décembre 2003 : « *En régime nominal, [...]. Cet espace était compris précédemment et suivant les zones entre 140 € et 210 €. Avec les tarifs proposés, il est compris entre 90 € et 110 €. Le coût du transport sur un réseau national est de l'ordre d'une centaine d'euros par Mbit.* »²⁷

La récente proposition de France Télécom de baisse des tarifs de collect IP/ADSL conduit à la destruction de cet espace économique puisqu'il se réduit à 43,6 € (zone A) et 21,2 (zone B) alors que le seul coût de transport sur un réseau national est de l'ordre d'une centaine d'euros par Mbit avant prise en compte des autres coûts de l'opérateur.

Le graphe ci-dessous illustre le caractère préoccupant de ces évolutions :

²⁶ Soulignement et surlignement ajoutés par nos soins

²⁷ le régime nominal correspond à un taux de remplissage des CC de 70% toutefois comme le note l'Autorité : « *En période de montée en charge du réseau, le facteur de remplissage de 70% en moyenne est presque impossible à atteindre, et ce facteur de passage peut être nettement supérieur à 2, voire 3.* »



En second lieu, l'offre option 5 régionale n'est pas répliquable par un opérateur capillaire (i.e disposant d'une interconnexion local/plaque de 50/50). En effet, bien que la tarification des CC se soit améliorée avec la mise en place de crêtes, le débit garanti est toujours modulaire. La modularité des CC comporte des crans importants et entraîne des coûts élevés au Mbit/s qui réduisent l'espace économique entre option 3 et option 5.

La modularité des CC est très pénalisante et peut écraser l'espace économique en moyenne de 50%.

Cet écart n'est pas suffisant pour supporter les coûts de transport (option 3 plus capillaire) et de BAS permettant d'obtenir, à partir de l'option 3, une offre équivalente à l'option 5 régionale.

De plus, la dernière proposition tarifaire de France Télécom conduit, en régime nominal (donc sans prise en compte de l'effet pervers dû à la modularité des CC mentionnée ci-dessus) à un espace économique entre la collecte régionale et l'option 3 en zone B de 22,2€/Mbit/mois largement en dessous des coûts de l'opérateur sur cette prestation.

De telles baisses de prix sur les offres de gros, si elles ne sont pas contrôlées a priori, pénaliseront les opérateurs qui ont décidé d'investir dans un réseau ATM en vue de fournir des offres de collecte ADSL alternatives à celle de France Télécom en dehors des zones dégroupées, ce qui se traduirait in fine par l'absence d'une concurrence effective sur les offres de collecte IP au détriment des FAI et donc de leurs clients.

- ii. Les conditions de répliquabilité des offres de détail par les fournisseurs d'accès à Internet sont de plus en plus précaires :

En préalable, il convient de rappeler que les tarifs de détail de Wanadoo constituent la seule référence pertinente dans l'analyse concurrentielle, comme l'atteste d'une part l'analyse faite par le conseil de la concurrence (cf. décision n°04-D-17 du Conseil en date du 11 mai 2004) et d'autre part le contrôle opéré indirectement par l'ART jusqu'à présent via l'homologation tarifaire de l'option 5 (prix de vente de France Télécom à Wanadoo).

Or, dans le contexte des offres actuelles de Wanadoo la limite de répliquabilité des offres de détail par les FAI utilisant l'option 5 (60% nationale, 40% régionale) est atteinte comme le montre l'analyse du Conseil de la Concurrence dans le cadre de la décision 04-D-17 en date du 11 mai 2004 reprise ci-dessous.

Offres	Taux de couverture des coûts variables en %	Taux de couverture des coûts complets en %
eXtense 128k 20h	100,3 à 124,6	86,9 à 107,1
eXtense 128k 20h Fidélité	76,6 à 99,7	66,3 à 85,6
eXtense 128k	129,9 à 139,7	114,4 à 122,2
eXtense 128k Fidélité	113,5 à 117,8	99,4 à 103,1
eXtense 512k 5 Go	109,4 à 123,1	98,2 à 109,3
eXtense 512k 5 Go Fidélité	91,9 à 103,7	82,4 à 92,1
eXtense 512k	115,4 à 120,2	104,5 à 108,7
eXtense 512k Fidélité	100,5 à 103,6	90,9 à 93,7
eXtense 1024k	123,1 à 125,8	113,3 à 115,7
eXtense 1024k Fidélité	109,7 à 112,3	100,9 à 103,3

Cet équilibre est d'autant plus précaire que certains tarifs présentent un caractère prédateur comme le signal le Conseil dans la même décision:

« Au cas d'espèce, le Conseil constate que pour eXtense 128k 20h Fidélité à 14,9 € et eXtense 512k 5Go Fidélité à 24,9 € TTC, il semble que Wanadoo vende en dessous de ses coûts variables, ce qui constitue une forte présomption de prédation selon la jurisprudence (CJCE, affaire C-62/86 du 3 juillet 1991, AKZO Chemie BV). Au surplus, sous certaines hypothèses qu'il conviendra de vérifier au fond, il apparaît que les offres eXtense 128k 20h, eXtense 512k 5Go Fidélité, eXtense 512k Fidélité, ne peuvent pas couvrir leurs coûts complets. »

Plus alarmant, les nouveaux tarifs nationaux de Wanadoo annoncés par France Telecom début juin pour application en septembre sont clairement prédateurs et ne peuvent pas couvrir leurs coûts complets comme le montre le tableau ci-dessous.

Offres	Taux de couverture des coûts variables en %	Taux de couverture des coûts complets en %
eXtense 128k	66,8% à 73,4%	58,8% à 64,2%
eXtense 512k	83,2% à 87,4%	75,4% à 79,0%
eXtense 1024k	82,9% à 85,3%	76,3% à 78,5%

Dans ces conditions les opérateurs alternatifs doivent être en mesure de proposer aux FAI une offre viable leur permettant de répliquer les offres de détail de Wanadoo sur l'ensemble du territoire. Ainsi un opérateur doit être en mesure, sur la base des offres de gros d'accès large bande régional, de proposer des offres permettant de répliquer les offres de détail de Wanadoo.

Cegetel souhaite donc appuyer et renforcer les propositions de l'Autorité en demandant l'imposition des remèdes proportionnés suivants :

- Réplicabilité des offres de collecte DSL de France Télécom vis-à-vis des FAI ;
- Espace viable entre ADSLConnect et option 5 régionale ;
- Réplicabilité des offres de détail à partir des offres de gros ;
- Imposition des modifications des offres de gros, en préalable date de lancement de l'offre de détail ;
- Cohérence temporelle des modifications économiques des différentes offres de gros du haut débit (cf. ce même remède dans la partie sur le dégroupage).

Remèdes/Caractère proportionné

3.3.1.1 Réplicabilité des offres de collecte DSL de France Télécom vis-à-vis des FAI

En complément des arguments développés au chapitre précédent (dégroupage), il convient de rappeler l'historique de l'offre ADSL Connect illustrant l'inefficacité de la seule régulation ex post à garantir des conditions opérationnelles et économiques viables :

Période de fin 99 à 2003 - régulation ex post : plus de 3 ans de litiges et peu d'amélioration des conditions économiques

- 29 novembre 99 : Saisine par 9Telecom du Conseil de la Concurrence
- 18 février 2000 : Décision du Conseil de la Concurrence enjoignant « *France Télécom de proposer aux opérateurs tiers, dans un délai maximum de **huit semaines** à compter de la notification de la présente décision, une offre technique et commerciale d'accès au circuit virtuel permanent pour la fourniture d'accès à Internet à haut débit par la technologie ADSL ou toute autre solution technique et économique équivalente permettant aux opérateurs tiers l'exercice d'une concurrence effective, tant par les prix que par la nature des prestations offertes.* »
- Mars 2001 : Arbitrage Liberty Surf devant l'ART en mars 2001 (décision n°01-253)
- 9 janvier 2003 : Arbitrage 9T devant l'ART (décision n°03-227)
- 13 mai 2004 : sanction du conseil de la concurrence « *Il est établi que la société France Télécom n'a pas exécuté l'injonction prononcée par le Conseil de la concurrence dans sa décision n° 00-MC-01 du 18 février 2000.* »

=> Résultat : Fin 2002 : moins de 2 400 souscriptions à l'offre ADSL Connect

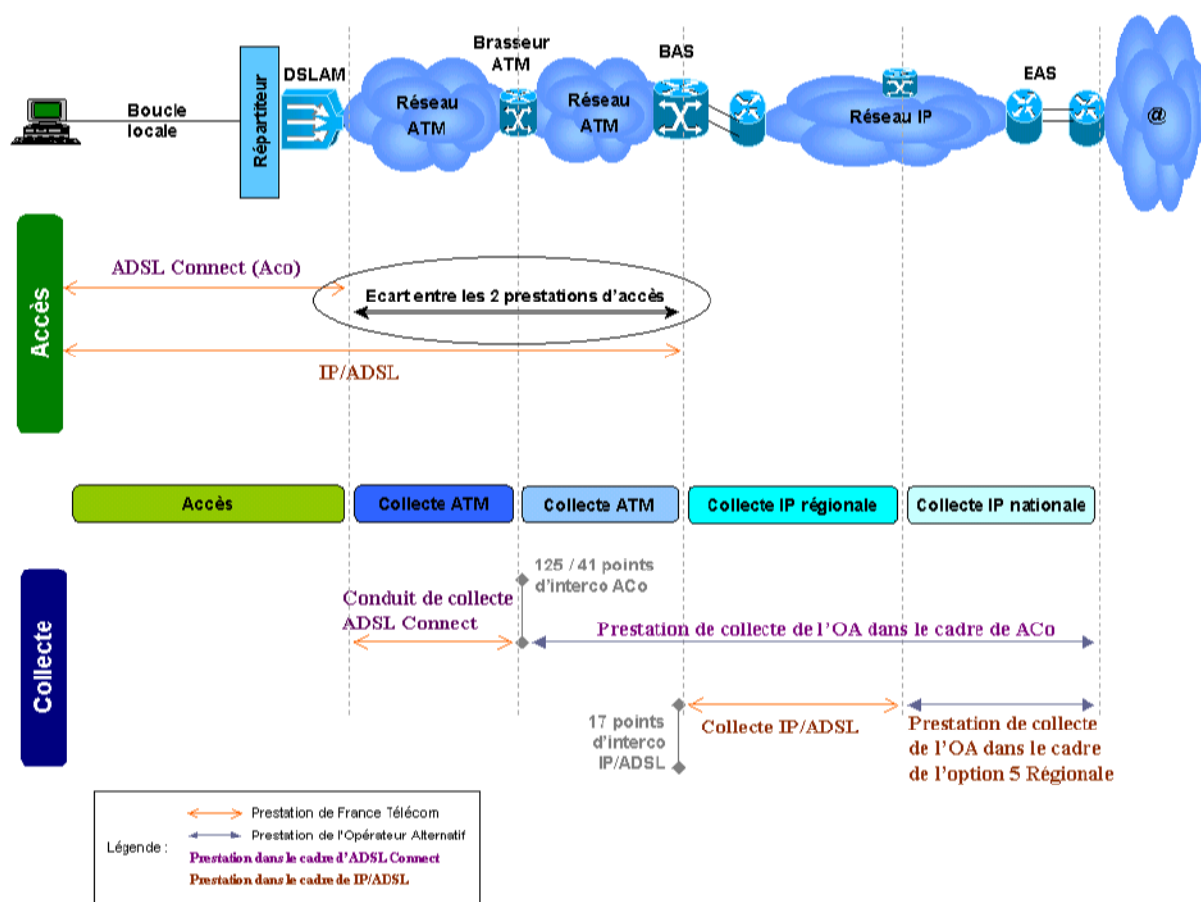
Période à partir de 2003 - début des effets de la **régulation par les espaces économiques** entre les différentes offres de gros : démarrage de l'utilisation industrielle d'ADSL Connect

=> Résultat : Fin 2003 : plus de 135 000 souscriptions à l'offre ADSL Connect

3.3.1.2 Espace viable entre ADSL Connect et l'option 5 régionale

Cette mesure est fondée sur le principe d'incitation aux investissements capillaires. Par ailleurs elle est essentielle compte tenu des investissements engagés par l'opérateur dans des infrastructures capillaires, notamment ceux ayant trait aux infrastructures 'voix'. Cette mesure s'inscrit dans la continuité de la réglementation qui a prévalu dans l'ancien cadre.²⁸

Cette obligation est proportionnée compte-tenu des différences de niveau fonctionnel et d'interconnexion entre ADSLconnect et l'option 5 régionale et qui se traduisent par des prestations associées distinctes ainsi que l'illustre le schéma ci-après :



Ces différences ont des conséquences majeures sur la structure des offres et leurs positionnements sur le marché :

- le recours aux offres de gros de type ATM nécessite des investissements plus conséquents de la part de l'opérateur que pour l'option 5 régionale (cf. schéma ci-dessous) :
 - o les niveaux d'interconnexion les plus bas de ces offres ATM sont 3 fois plus nombreux que le niveau actuel de l'offre option 5 régionale. Ces offres mises en place

²⁸ décision d'arbitrage n°03-27 de l'ART en date du 9 janvier 2003 « Cette demande est légitime de la part d'un opérateur ayant déployé des infrastructures de transport dans le cadre de la fourniture de services voix, et souhaitant rentabiliser ses investissements par la réutilisation de ces mêmes infrastructures pour la fourniture de services haut débit. »

progressivement depuis plus de 3 ans ont été encadrées par une politique d'incitation au déploiement capillaire au plus bas des nœuds de réseau de l'opérateur historique

- investissements dans des équipements actifs et exploitation/gestion de l'ATM en plus des investissement/exploitation gestion IP
- Les enjeux commerciaux associés aux offres de gros ATM ne portent pas seulement sur le marché de détail mais intègrent également le marché intermédiaire des fournisseurs d'accès à Internet. TDSL et ADSLconnect constituent aujourd'hui les uniques offres supports aux offres nationales alternatives à l'option 5 nationale et à TDSL à échelle nationale. Cegetel est ainsi le premier opérateur alternatif proposant une offre de collecte DSL nationale à destination des fournisseurs d'accès à Internet résidentiel et professionnel, et ce, depuis 2002.
- Enfin le niveau de maturité entre les offres ATM et les offres IP n'est pas identique. Il faut noter que le recours massif, par Cegetel, à l'offre ADSLconnect a débuté dès fin 2002 alors que l'offre option 5 régionale n'est disponible concrètement que depuis début 2004.

Dans ces conditions, il est proportionné :

- D'associer une offre d'accès générique à ADSL Connect et une offre d'accès différenciée à IP/ADSL, ce qui reflète mieux les prestations associées ;
- De maintenir un écart viable entre ADSL Connect et l'option 5 régionale sur la collecte.

3.3.1.3 Réplicabilité des offres de détail par des opérateurs utilisant des offres de gros

Le contrôle tarifaire proposé par l'ART est tout à fait proportionné et justifié.

En effet, les freins concurrentiels, précisés plus haut, sont aggravés par:

- l'avance significative et indue de FT qui a pu déployer ses DSLAM depuis 1999 alors que les opérateurs n'ont pu le faire concrètement que 3 ans plus tard, en raison des divers blocages sur l'option 1 et l'option 3. France Télécom prévoit d'installer près de 8000 DSLAM à horizon 2005²⁹ contre au mieux un millier pour le premier opérateur.
- La large domination de France Télécom sur le marché de gros, qui peut être tenté d'augmenter les prix pour accroître ses revenus.
- L'intégration verticale de France Télécom : il est donc susceptible d'écraser les prix de manière à évincer ses concurrents. Ce marché est particulièrement sensible à ce phénomène puisqu'il se situe entre l'option 1 et l'option 5 ou le détail et possède lui-même différents niveaux. Les tarifs des offres d'accès régional sont donc susceptibles de générer de nombreux squeeze.

Les moyens à mettre en place pour contrôler cette répliquabilité sont simples et proportionnés à l'objectif visé :

- L'orientation vers les coûts va permettre de s'assurer que FT largement dominant n'augmente pas les tarifs pour accroître son profit ;
- L'interdiction de pratiquer des tarifs d'éviction va permettre de s'assurer que FT, dominant et intégré verticalement, ne comprime pas les prix pour évincer ses concurrents.

Cette obligation est de plus non discriminatoire car FT est le seul opérateur dominant sur ce marché.

²⁹ Communiqué du 10 juin 2003, site de France Télécom. Ce communiqué indique le nombre de DSLAM installés à juin 2003 qui s'élève à 3000.

En ce qui concerne les coûts à prendre en compte Cegetel considère qu'il faut :

- prendre en compte les coûts de France Télécom pour établir les tarifs des offres régionales,
- prendre en compte les coûts d'un opérateur alternatif pour vérifier la non éviction des tarifs.

Si les tarifs établis tout d'abord sur la base des coûts de France Télécom s'avèrent être des tarifs d'éviction alors ils doivent être ajustés pour remplir cette condition.

Il est nécessaire de se baser sur les coûts d'un opérateur alternatif pour vérifier la répliquabilité et de ne pas se limiter à l'analyse des coûts de France Télécom. En effet les opérateurs alternatifs sont soumis à des coûts plus élevés que ceux de France Télécom :

- France Télécom ayant une part de marché importante sur toute la chaîne achète un volume d'équipement plus important que les opérateurs alternatifs et peut donc bénéficier de remises importantes sur ses DSLAM et équipements de réseaux
- France Télécom bénéficie aussi d'un effet d'échelle important qui réduit ses coûts d'accès (DSLAM mieux remplis) et de collecte
- Les DSLAM déployés par FT à l'ouverture du DSL, qui pourraient avoir un coût plus élevé que les DSLAM actuels, sont peu nombreux au vu de la forte croissance du marché et commencent à être renouvelés
- Sur la partie collecte, les coûts de génie civil qui incombent à France Télécom sont beaucoup plus faibles que ceux des opérateurs alternatifs
- Au niveau de l'accès, les opérateurs alternatifs sont soumis à des coûts de location de ligne, FAS, colocalisation, câbles de renvois, LIB... Tous ces coûts n'ont pas la même réalité comptable pour France Télécom.

Pour les coûts de France Télécom, Cegetel propose la méthode classique de réconciliation d'un modèle CMILT top-down et bottom-up. L'efficacité pourrait être prise en compte en valorisant les coûts de FT sur la base des coûts actuels et en utilisant la meilleure technologie du moment pour le modèle bottom-up. L'incrément pourrait être le trafic DSL.

Pour les coûts de l'opérateur alternatif on peut se baser sur un modèle bottom-up. Un modèle top-down ne serait pas adapté ici car il existe plusieurs opérateurs alternatifs et les tarifs doivent aussi permettre à un nouvel opérateur efficace de rentrer sur le marché.

La modélisation des coûts à leurs justes valeurs devra prendre en compte les prestations connexes.

L'ART entend aussi vérifier l'équilibre de l'offre de détail de Wanadoo et la répliquabilité de cette offre par des opérateurs utilisant l'offre de gros. Cet examen consiste à évaluer les coûts de Wanadoo et ceux d'un opérateur alternatif et à les comparer à la marge brute entre les tarifs des offres régionales et les tarifs de détails.

L'examen de cette marge brute couvre deux prestations :

- le transport du trafic entre le point de collecte et le point de présence du FAI (Paris en général),
- la connectivité à Internet.

La connectivité à Internet étant difficile à évaluer, cette prestation n'est généralement pas prise en compte dans le calcul des tests de squeeze.

La frontière entre ces deux prestations n'est pas claire. Certains gros FAI collectant leur trafic au niveau régional pourraient prétendre que le transport national fait partie de la connectivité à Internet. Alors que d'autres FAI plus petits ne peuvent négliger le coût du transport jusqu'à Paris.

De façon à ne pas créer de déséquilibre concurrentiel entre petits et gros FAI il est nécessaire d'établir une frontière entre transport et connectivité à Internet qui servira de base aux calculs des coûts. La solution la plus simple consiste à situer cette frontière au niveau d'un point de concentration national.

Ainsi la répliquabilité de l'offre de détail par des opérateurs utilisant les offres de gros et l'équilibre économique en soi de l'offre de détail devront être évalués en intégrant des coûts de collecte jusqu'à un point de concentration national.

3.3.2 Séparation comptable

Cegetel souscrit à la nécessité d'imposer une séparation comptable entre l'activité de Wanadoo de l'opérateur historique. Cette obligation doit s'appliquer également à Transpac compte-tenu de sa position sur le marché professionnel.

Cette publication devrait s'opérer selon un calendrier bi-annuel.

S'agissant des modalités pratiques, l'ensemble des pré-requis proposés par l'ART, notamment ceux concernant la publication du détail des ressources consommées par Wanadoo et Transpac, sont tout à fait proportionnés à l'objectif de garantir l'absence de discrimination.

Il est crucial, pour l'instauration d'une concurrence saine et loyale, d'appliquer l'obligation de transparence à l'ensemble des coûts unitaires, y compris ceux associés à d'autres marchés comme le marché fixe, afin de s'assurer de l'absence de subventions croisées entre des activités en concurrence et des activités en monopole de fait. Compte-tenu de la situation concurrentielle décrite au chapitre 1 et des délais de mise en œuvre effective de la séparation comptable, il serait proportionné de proscrire tout offre haut débit couplée avec une offre de détail dont l'offre de gros correspondante n'est pas opérationnelle et effective.

3.4 Transparence et Non discrimination

3.4.1 Obligation de publier une offre de référence

Cegetel partage en tout point l'analyse de l'Autorité qui conduit à la publication d'une offre de référence des offres d'accès large bande livrées au niveau régional en tenant compte des prérequis suivants :

- Nécessité de disposer d'une offre détaillée et ne couplant pas inutilement des prestations distinctes pour répondre à des besoins différents :
 - par opérateur, en fonction de la capillarité de chaque opérateur et de la structure de son réseau ;
 - pour un même opérateur, sur des régions différentes en fonction de l'étendue de sa capillarité et de l'état d'avancement du déploiement de son réseau ;
 - par type de clientèle cible, professionnelle et/ou résidentielle, pour lesquelles les besoins en terme de niveau de service ne sont pas les mêmes.

Cette nécessité est identifiée par la Commission dans l'article 9 de la directive 'accès' :

« en particulier, lorsqu'un opérateur est soumis à des obligations de non-discrimination, les autorités réglementaires peuvent lui imposer de publier une offre qui soit suffisamment détaillée pour garantir

que les entreprises ne sont pas tenues de payer pour des ressources qui ne sont pas nécessaires pour le service demandé[...] »

- Nécessité de palier à l'absence de pouvoir de négociation des opérateurs alternatifs face à France Télécom.

Comme l'indique l'ART dans sa consultation les opérateurs alternatifs ne dispose d'aucune marge de manœuvre pour négocier avec l'opérateur historique à ce titre le conseil de la concurrence dans sa décision n° 04-D-18 du 13 mai 2004 indique :

« [...] la société France Télécom, par la persistance de son comportement anticoncurrentiel et malgré l'injonction du Conseil, a vidé de son contenu la mise en œuvre de l'option 3, pourtant définie à la suite de la consultation des opérateurs nationaux par le régulateur sectoriel et selon les orientations européennes. Le marché de l'option 3 est resté durablement fermé jusqu'à ce que l'ART obtienne, à compter d'octobre 2002, un ensemble de baisses de prix permettant de débloquent la situation. Les souscriptions à l'offre ADSL Connect ATM n'ont démarré qu'à partir de l'année 2003, passant de 2 400 au 15 mai 2003 à 135 513 au 31 décembre 2003 selon les chiffres communiqués par France Télécom en séance. »³⁰

3.4.2 Qualité de Service

Il est indispensable que les différentes offres de détail permettent de répliquer les offres de détail de FT.

Or FT étant dominant et intégré verticalement peut être tenté de mettre en place des mesures discriminatoires de manière à avantager ses propres services pour renforcer sa position dominante sur le détail ou l'option 5 et évincer ses concurrents.

L'ART propose de soumettre FT à une obligation de non discrimination mais cette obligation peut ne pas être suffisante. Par exemple dans le cadre actuel FT est soumis au niveau du dégroupage à une obligation de non discrimination or les options de QoS ne sont pas équivalentes à celles des offres de détail de FT.

La qualité de service pouvant constituer un facteur de choix très important pour beaucoup de clients, il est indispensable de s'assurer que la QoS ne sera pas discriminatoire et en particulier que la QoS proposée sur les marchés de gros pourra permettre de rendre des services équivalents aux offres aval de FT.

Ainsi il semble tout à fait justifié et proportionné de demander à FT des engagements de QoS avec des mécanismes incitatifs appropriés.

3.4.3 Communication par France Télécom du calendrier de disponibilité géographique de ses accès DSL selon un échéance d'un an

L'information concernant la couverture géographiques des offres de gros d'accès large bandes de France Télécom doit être disponibles dans des conditions de calendrier compatibles avec les besoins des

³⁰ Soulignement ajoutés par nos soins

services techniques et commerciaux et doit s'opérer de manière non discriminatoire vis-à-vis des services interne de l'opérateur historique.

L'obligation de communiquer le calendrier de disponibilité géographique de ses offres de gros DSL est proportionnée à la demande forte des clients finaux concernant la disponibilité du service dans leur zone et au surcoût engendré par ces demandes sur le service clients des opérateurs.

3.4.4 Cohérence entre TDSL et ADSLConnect

Cegetel approuve la proposition de l'ART d'intégration de TDSL au sein du marché du bitstream

Ceci devrait permettre, par ailleurs, d'assurer une mise en cohérence entre les prestations d'interconnexions ATM, ADSL Connect et TDSL étant construites sur une base technique commune, selon le processus suivant :

- Etape 1 → fin 2004 : mise en cohérence minimale entre TDSL et ADSLConnect consistant à appliquer la topologie locale / plaque en vigueur en ADSLConnect au service TDSL
- Etape 2 → fin 2005 : mise en cohérence complète entre TDSL et ADSLConnect :
 - pour une commande unique des VP quels que soient les accès ;
 - utilisation d'une référence commune au code NRA sur l'ensemble des offres haut débit de France Télécom.

4 Marché de gros d'accès large bande livrés au niveau national

Il semble pertinent d'inclure sur ce marché de gros, les offres d'accès large bande à destination des opérateurs/fournisseurs d'accès à Internet adressant la clientèle professionnelle et qui ne dispose pas d'un réseau/capillarité leur permettant d'offrir un service à échelle nationale.

L'insertion des offres à destination des entreprises est d'autant plus pertinente que la position de France Télécom sur le marché aval (via Transpac) dépasse 75% en volume et plus en valeur.

Il est fondamental de compléter les remèdes proposés par l'ART par une obligation de publication d'une offre de référence des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau national.

En effet, le marché de l'option 5 national est plus concurrentiel que les marchés des offres régionales et du dégroupage. Cependant ce début de concurrence, basé sur les offres de gros ADSLConnect et option 1, est faible, FT a toujours plus de 75% de part de marché, et est en grande partie due au contrôle tarifaire effectué sur ce marché.

Il semble donc prématuré de vouloir lever le contrôle tarifaire sur ce marché. Cela risquerait de stopper voir d'inverser la tendance actuelle.

La vérification de la non pratique de tarifs d'éviction, préconisée par l'ART, est un pré-requis minimum à l'instauration d'espaces économiques viables entre les offres de gros. Cette vérification doit s'appliquer aux couplages de cette offre avec, entre autres, une offre de connectivité Internet ainsi qu'aux éventuelles évolutions techniques et fonctionnelles.

Un contrôle de type ex ante dans le cadre d'une offre de référence permet d'apprécier de manière totalement objective et transparente:

- La répliquabilité fonctionnelle et économique de cette offre ;
- Le contrôle ex ante des tarifs de détail de l'opérateur historique.

Dans ces conditions, l'obligation de publication d'une offre de référence de l'option 5 nationale assortie à une obligation de proscription des tarifs d'éviction est un remède proportionné.

Remarque : si Wanadoo se fournit en offre régionale, la position de l'offre de détail de Wanadoo par rapport aux offres régionales est comparable à celle de l'offre option 5 de FT et les risques de squeeze par le tarif de détail sont identiques aux risques de squeeze par le tarif de l'option 5. Ainsi les risques de réduction de l'espace économique et d'éviction des concurrents évoqués par l'ART sont aussi valables pour le marché du détail.