

ART

The letters 'ART' are rendered in a dark blue, serif font. They are positioned above a solid orange horizontal bar that is wider than the text.

*L' Autorité se prononce sur une
nouvelle prestation
d'interconnexion
de liaisons louées*

15 février 2002

A solid blue decorative shape, resembling a quarter-circle or a stylized 'C' shape, is located in the bottom right corner of the slide.

Le service d'interconnexion de liaisons louées du catalogue

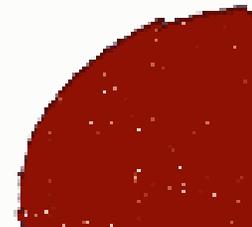
1. Enjeu de la nouvelle offre d'interconnexion :
développer la concurrence sur le marché des services aux entreprises
2. Offre d'interconnexion du catalogue d'interconnexion
3. Règlement de différend MFS/ France Télécom
4. Conclusion



1. Enjeu: les décisions adoptées par l'Autorité

L'Autorité s'est prononcée sur l'offre d'interconnexion de liaisons louées de France Télécom en adoptant deux décisions le 12 février 2002 :

- décision approuvant l'offre d'interconnexion de France Télécom pour les liaisons louées du catalogue 2002 et portant sur les bas et moyens débits ;
- décision de règlement de différend MFS/ France Télécom intégrant les liaisons à haut débit.



1. Enjeu: contexte des décisions

- Les liaisons louées sont des supports utilisés pour fournir des services variés de télécommunications aux entreprises : réseaux privés, accès internet, transmission de données...
- Les liaisons louées peuvent être:
 - à bas débit (64 kbits/s et 128 kbits/s) notamment pour la voix et la transmission de données pour les PME
 - à moyen débit (256 kbits/s à 2 Mbits/s) par exemple pour internet rapide
 - à haut débit (34 à 155 Mbits/s) pour la transmission de données des très grandes entreprises.

1. Enjeu: développer la concurrence sur le marché entreprises

- Le marché des liaisons louées proprement dites est évalué à 2,3 milliards d'euros dont France Télécom détient environ 85 %
 - sur ce total, les liaisons vendues à des clients finals représentent 700 millions d'euros, hors filiales de France Télécom qui représentent 900 millions d'euros ;
 - les liaisons vendues entre opérateurs de télécommunications représentent 700 millions d'euro **dont 200 millions d'euros** pour les opérateurs fixes.
- Le marché global des services aux entreprises utilisant les liaisons louées comme support est estimé à 5,5 milliards d'euros en forte croissance.

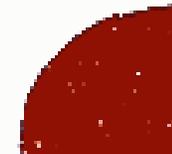
1. Enjeu: ***impact économique de l'offre***

- Jusqu'alors les opérateurs fixes achetaient les liaisons louées à France Télécom au même prix que les clients finals (catalogue de détail) ;
- Grâce à l'offre d'interconnexion les opérateurs peuvent désormais relier leurs clients finals à leur réseau à des prix de gros (orientés vers les coûts) avec des délais et une qualité de service garantis
- L'offre permet aux opérateurs de mieux rentabiliser leur réseau, d'être plus compétitifs par rapport à France Télécom et donc de gagner de nouveaux clients
- Les baisses pourront être répercutées aux entreprises clientes de ces opérateurs

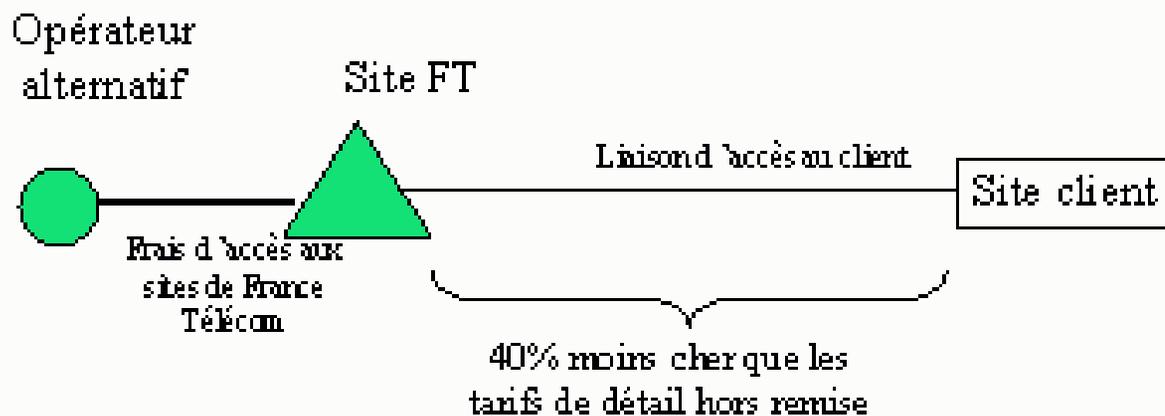


2. L'offre inscrite au catalogue 2002: Une offre technique adaptée aux besoins des opérateurs

- L'offre s'intègre à l'architecture mise en place pour l'interconnexion du service téléphonique.
- La qualité de service est un élément essentiel de l'offre.
- Les délais de livraison sont garantis et assortis de pénalités.



2. L'offre inscrite au catalogue 2002: La baisse des tarifs pour un opérateur de taille moyenne

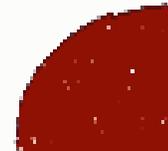


Globalement : prix entre 10 et 20% moins cher que le prix de détail comprenant la remise dont peut bénéficier un opérateur de taille moyenne



2. L'offre inscrite au catalogue 2002: La baisse des tarifs pour un opérateur de taille moyenne

- Un opérateur de taille moyenne réalise de 10 à 20% d'économie selon son implantation géographique par rapport au meilleur prix de détail remisé qu'il pouvait obtenir ;
- Les petits opérateurs bénéficient désormais des mêmes conditions alors qu'ils n'avaient pas accès aux mêmes remises sur les tarifs de détail
- Ces tarifs seront revus annuellement par l'Autorité dans le cadre de l'approbation du catalogue



2. Offre inscrite au catalogue 2002 : contexte international

- Les comparaisons internationales tarifaires sont difficiles vue l'hétérogénéité technique des offres d'un pays à l'autre;
- Les plafonds indiqués par la Commission dans sa recommandation étaient difficilement utilisables dans le contexte français (ni frais d'accès ni conditions techniques)

2. Offre inscrite au catalogue 2002 : contexte international

- Comparaisons avec les autres pays :
 - les tarifs sont en ligne avec les tarifs en Espagne ou en Belgique mais supérieurs à ceux d'autres pays (Italie, Allemagne, Royaume-Uni);
- Cependant les comparaisons sont complexes et ne doivent pas intégrer que la dimension tarifaire :
 - par exemple, l'offre catalogue en Italie est limitée aux liaisons inférieures à 5 kilomètres (les opérateurs devant négocier hors catalogue pour des distances supérieures). L'offre de France Télécom ne présente pas cette limite ;
 - En Allemagne, l'offre présente des délais de livraison critiqués par le secteur (quelques mois contre un maximum de 32 jours en France, délai garanti par des pénalités) ;

3. *Différend MFS/ France Télécom*

- MFS demandait une baisse de tarifs pour l'ensemble de ses liaisons louées de tous débits
- Pour les débits de 2 Mbit/s et moins:
 - dans un premier temps MFS bénéficiera d'une remise d'au moins 20% sur les tarifs de détail de France Télécom
 - par la suite MFS utilisera les prestations du catalogue d'interconnexion
- Pour les débits de 34 et 155 Mbit/s, MFS bénéficiera :
 - dès maintenant d'au moins 20% de remise sur les tarifs de détail de France Télécom
 - puis de tarifs de gros
 - ou le cas échéant de la mise à disposition des fourreaux de France Télécom.

4. Conclusion

- Une offre d'interconnexion élargie couvrant tous les débits de 64 kbits à 155 Mbits par seconde ;
- Une offre technique répondant aux besoins du secteur
- Une offre présentant au final une baisse significative des tarifs par rapport à l'offre actuelle pour tous les opérateurs à qualité de service et délais de livraison garantis.

