

**REPONSE DE COLT  
A LA CONSULTATION DE L'ART DU 23 JUIN 2004  
SUR L'ANALYSE DES MARCHES DU HAUT DEBIT**

# SOMMAIRE

A.	Introduction .....	3
A.1	Contexte de la consultation .....	3
A.2	Cadre de la réponse de COLT .....	3
A.3	Résumé .....	4
B.	Le marché du dégroupage .....	6
B.1	Commentaires sur l'analyse du marché .....	6
B.2	Commentaires sur les remèdes .....	6
B.2.1	<i>Pertinence des remèdes envisagés par l'ART et caractère proportionné des obligations envisagées aux problèmes concurrentiels identifiés</i> .....	7
B.2.2	<i>Accès à la boucle locale et aux ressources associées</i> .....	7
B.2.3	<i>Non-discrimination</i> .....	10
B.2.4	<i>Transparence</i> .....	17
B.2.5	<i>Publication d'une offre de référence</i> .....	18
B.2.6	<i>Orientation vers les coûts</i> .....	19
B.2.7	<i>Séparation comptable</i> .....	19
C.	Les marchés de gros d'accès large bande .....	19
C.1	Description des offres de gros d'accès large bande actuellement disponibles .....	19
C.1.1	<i>Description du type d'offre considéré</i> .....	19
C.1.2	<i>Description de l'offre Turbo-DSL</i> .....	20
C.1.3	<i>Historique de l'offre</i> .....	24
C.1.4	<i>Dispositif actuel de régulation</i> .....	24
C.2	Délimitation du marché de gros des offres régionales .....	24
C.2.1	<i>Introduction</i> .....	24
C.2.2	<i>Délimitation du marché en termes de produits</i> .....	24
C.2.3	<i>Délimitation géographique du marché</i> .....	27
C.3	Opérateur puissant .....	27
C.4	Remèdes .....	27
C.4.1	<i>Périmètre d'application de ces obligations</i> .....	27
C.4.2	<i>Accès</i> .....	27
C.4.3	<i>Non-discrimination</i> .....	29
C.4.4	<i>Transparence</i> .....	29
C.4.5	<i>Contrôle tarifaire</i> .....	30
C.4.6	<i>Séparation comptable</i> .....	30
D.	Annexes .....	32
D.1	Annexe 1 : tarification du Turbo-DSL .....	32
D.2	Annexe 2 : résumé des résultats Analysys .....	35
D.2.1	<i>Hypothèses</i> .....	35
D.2.2	<i>Résultats</i> .....	40
D.3	Annexe 3 : comparaison des offres ADSL Connect ATM et Turbo-DSL .....	41
D.3.1	<i>Les aspects techniques et opérationnels</i> .....	41
D.3.2	<i>La tarification</i> .....	45
D.3.3	<i>Conclusion</i> .....	46
D.4	Annexe 4 : analyse Win / Loss .....	48
D.5	(...) .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
D.6	Annexe 6 : tarifs de l'offre de cohabitation (co-mingling) de Belgacom .....	51

## **A. INTRODUCTION**

### **A.1 Contexte de la consultation**

L'Autorité de Régulation des Télécommunications (ART) a lancé une consultation le 23 juin sur le marché du haut débit. Cette consultation s'inscrit dans le cadre de la transposition des directives européennes au droit français (paquet télécom) et doit conduire à déterminer la liste des marchés nécessitant un dispositif de régulation spécifique, à la désignation des acteurs puissants et à la mise en place d'obligations spécifiques, adaptées et proportionnées.

Dans le cadre de l'analyse du marché du haut débit, l'ART a mis en évidence trois marchés pertinents, nécessitant chacun la mise en place d'une réglementation spécifique :

- Le dégroupage de la boucle locale,
- Les offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional,
- Les offres de gros d'accès large bande livrées au niveau national.

### **A.2 Cadre de la réponse de COLT**

Profitant de l'occasion qui lui est donnée de pouvoir s'exprimer sur ce sujet, COLT a souhaité soumettre à l'ART ses réflexions sur le marché du haut débit.

COLT est un opérateur pan-européen positionné sur le marché des entreprises. Grâce à son réseau déployé sur le territoire français il est en mesure de proposer des connexions Internet et des VPN (réseaux privés virtuels) à l'échelle nationale. Le positionnement de COLT lui permet donc d'avoir un avis pertinent sur le marché des solutions haut débit pour les entreprises et principalement sur le Turbo-DSL, offre la mieux à même de satisfaire les besoins des entreprises en terme de qualité de service.

L'objectif de COLT est bien évidemment d'atteindre la plus grande partie de ses clients par sa propre fibre (1300 immeubles) et par le dégroupage de la boucle locale (2100 paires), mais COLT utilise aussi le Turbo-DSL (2700 accès) en complément de son propre réseau. L'étude du marché des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional constitue donc pour COLT un thème extrêmement sensible pour son métier d'opérateur de services à destination des entreprises. COLT estime qu'une régulation adaptée et proportionnée sur ce marché aurait des conséquences très positives pour la concurrence et pour les entreprises françaises. C'est à l'aune de ces objectifs fixés par l'ART dans cette consultation et rappelés dans son avis du 20 juillet 2004 sur l'évolution des tarifs de l'IP/ADSL (avis n°04-615) : *« la logique du dispositif de régulation repose d'une part sur la **restitution aux consommateurs des gains de productivité** et d'autre part sur le **maintien d'un espace économique** suffisant entre l'offre de dégroupage dite « option 1 », l'offre intermédiaire « ADSL Connect ATM » dite « option 3 » et l'offre « IP/ADSL » dite « option 5 »* que s'articule la participation de COLT à la consultation publique sur le marché du haut débit.

L'objet de ce document est de formuler des remarques d'une part sur le marché du dégroupage, et d'autre part sur **le marché de gros d'accès large bande livrés au niveau régional** et plus spécifiquement sur l'offre **Turbo-DSL**. Les autres offres d'accès régionales ne seront donc pas traitées dans ce document, sauf pour être comparés ou analysés conjointement avec le Turbo-DSL.

### A.3 Résumé

La réponse de COLT est structurée en deux parties : le marché du dégroupage d'une part, et les marchés de l'accès de gros large bande d'autre part.

Sur le marché du dégroupage, COLT souscrit à la définition de marché proposée par l'Autorité, ainsi qu'à la désignation des opérateurs puissants. En ce qui concerne les remèdes, COLT préconise d'imposer à France Télécom les obligations suivantes :

- **L'obligation d'accès aux opérateurs tiers à la boucle locale de France Télécom et aux ressources associés** ; en particulier un accès systématique et non-discriminatoire à l'espace dans les répartiteurs pour installer les équipements des opérateurs alternatifs, là où France Télécom propose ses services haut débit ; elle doit permettre la mise à disposition par France Télécom d'une offre de raccordement des répartiteurs aux réseaux des opérateurs alternatifs neutre technologiquement (SDH, ATM, IP ou fibre) ;
- **L'obligation de non-discrimination** : qui fait obligation à France Télécom à appliquer des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres opérateurs fournissant des services équivalents, et d'offrir des prestations d'accès dans des conditions techniques et financières équivalentes à celle appliquées à ses propres services et filiales ; pour en permettre le contrôle, les modalités offertes par France Télécom à ses propres services devront être décrites dans des conventions publiques ;
- **L'obligation de transparence** : qui fait obligation à France Télécom de fournir, aux opérateurs dégroupateurs, des informations détaillées sur ces répartiteurs dans les mêmes conditions qu'elle les utilise pour ses propres besoins (nombre de ligne, nombre de paires dégroupables, espace disponible dans le répartiteur, nombre d'opérateur présent sur le site) ; la publication des indicateurs de qualité de service sur le dégroupage et la publication des conventions internes à France Télécom sur l'utilisation de la boucle locale pour ses propres services ;
- **L'obligation de publication d'une offre de référence pour le dégroupage** : cette offre de référence doit être élaborée en concertation avec l'Industrie, et sous le contrôle de l'Autorité. A cet effet, il nous paraît nécessaire de reproduire un élément qui fut essentiel à la réussite de la régulation ces dernières années : la consultation annuelle du Comité de l'Interconnexion (désormais de l'Interconnexion et de l'Accès). L'Autorité doit pouvoir à tout moment imposer des modifications de l'offre de référence afin de faire respecter les obligations réglementaires de France Télécom dans les meilleurs délais ;
- **L'obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts pour le dégroupage et les ressources connexes** : France Télécom est dominant sur ce marché et pourrait fixer les tarifs d'accès et de prestations connexes indépendamment de toute prestation concurrentielle au détriment de la concurrence ;
- **L'obligation de séparation comptable et fonctionnelle** ; cette obligation doit permettre un contrôle effectif et détaillé des coûts de France Télécom, d'éviter les subventions croisées entre les activités de gros et de détail et de servir de base référence pour le calcul des tarifs de dégroupage orienté vers les coûts.

La réponse de COLT concernant les marchés de gros de l'accès large bande est présentée en suivant le plan du chapitre 4 du document de consultation (marché de gros d'accès large bande livrés au niveau régional). Elle aborde, de manière critique et constructive, les différents éléments exposés par l'ART dans son analyse et montre entre autre que :

1. **La structure tarifaire** du Turbo-DSL est à revoir :
  - L'analyse des coûts moyens incrémentaux de long terme de Turbo-DSL montre que l'importance relative du transport dans le tarif de l'offre est incohérente avec les inducteurs de coûts.
2. **Le niveau des prix** du Turbo-DSL est trop élevé :
  - L'étude CMILT montre que les tarifs de Turbo-DSL ne sont pas orientés vers les coûts, dans le sens exprimé par l'ART dans le document de consultation ;
  - L'étude comparée des tarifs de l'ADSL Connect ATM et du Turbo-DSL met en évidence une différence de prix non justifiée pour des prestations techniques très proches.
3. Un problème de **transparence** nuit à la concurrence sur le marché de la vente de services construits sur Turbo-DSL :
  - L'opacité de l'utilisation de l'offre Turbo-DSL par Transpac ne permet pas une concurrence saine entre la filiale de France Télécom et les opérateurs alternatifs.
4. Un effet de **ciseau tarifaire** est observé entre le prix de l'offre Turbo-DSL et le prix des offres de VPN de Transpac.
  - L'analyse Win/Loss des appels d'offres perdus par COLT face à Transpac montre que les possibilités d'offrir aux entreprises des réseaux IP VPN construits sur Turbo-DSL sont quasiment nulles.

A la lumière de cette analyse, COLT propose des remèdes permettant d'améliorer la situation concurrentielle sur le marché du haut débit. Il s'agit principalement d'une requalification de l'offre Turbo-DSL en une véritable offre de gros avec des tarifs dont la structure et le niveau doivent être revus en cohérence avec l'ensemble des offres du marché de gros d'accès large bande livrée au niveau régional. Ce contrôle des prix de l'offre de l'opérateur historique doit s'accompagner d'une meilleure transparence et de règles non discriminatoires. Il sera ensuite envisageable de faire converger les offres d'accès régionales, en maîtrisant l'ensemble des conditions d'une telle convergence vers la nouvelle offre de gros.

Compte tenu du fait que le marché de Turbo-DSL livré au niveau national est une réalité et que la régulation du marché de détail des IP VPN n'est pas envisagée, COLT demande que le marché des offres de gros d'accès livrées au niveau national soit étendue au Turbo-DSL livré au niveau national.

COLT insiste sur le fait que toutes les modifications envisagées (notamment la baisse tarifaire) peuvent se faire dans le maintien d'un espace économique nécessaire au développement d'offres concurrentes et permettant principalement le développement du dégroupage auquel COLT a participé dans le passé et souhaite participer activement dans les tous prochains mois.

## **B. LE MARCHE DU DEGROUPE**

### **B.1 Commentaires sur l'analyse du marché**

COLT approuve l'analyse du marché du dégroupage faite par l'autorité et la désignation de France Télécom comme opérateur puissant sur ce marché.

Nous souhaitons cependant insister sur les points suivants :

- Le dégroupage est la seule solution technique qui permette, grâce à une maîtrise de bout en bout du réseau, une capacité de différenciation technique et tarifaire. Il est également le garant d'une concurrence durable grâce à une moindre dépendance à l'égard de l'opérateur historique.
- En terme de déploiement, il persiste un décalage important entre dégroupage partiel et total en France résultant de l'intensité même de l'action de régulation. En dépit d'un cadre réglementaire explicite, il aura fallu trois ans d'intervention conjointe du régulateur et du Conseil de la Concurrence face à l'attitude dilatoire de France Télécom pour disposer d'un environnement opérationnel et économique en matière de dégroupage partiel. Le résultat est encourageant (700.000 lignes dégroupées) mais reste encore insuffisant. En revanche, et en ce qui concerne le dégroupage total, tout reste à faire.
- Le cadre réglementaire actuel sur le dégroupage reste insatisfaisant : nombreuses barrières opérationnelles, problèmes tarifaires. En particulier problème crucial de la qualité de service ; France Télécom n'a aujourd'hui aucune incitation à fournir un service de qualité, le régime de pénalités figurant dans l'offre de référence de décembre 2003 n'est pas suffisant et en tout état de cause pas opérationnel. La totalité des opérateurs dégroupes ont refusé de signer la nouvelle version de la convention dégroupage proposé par France Télécom.

### **B.2 Commentaires sur les remèdes**

COLT rejoint l'ART sur le caractère nécessaire et proportionné des remèdes proposés. COLT considère néanmoins que plusieurs remèdes complémentaires doivent être apportés afin de donner tout leur effet aux principes de non-discrimination et d'efficacité.

Le délai constaté entre l'introduction du dégroupage de la boucle locale de France Télécom en droit en septembre 2000 et le décollage opérationnel de ce mode d'accès en 2003, résultant d'une intervention publique forte (décisions du régulateur, multiplication des contentieux devant le Conseil de la Concurrence) confirme s'il en était besoin la nécessité de prolonger le cadre réglementaire existant.

Le maintien, voire le renforcement, de ce cadre est nécessaire tant que le groupe France Télécom sera puissant sur l'ensemble de la chaîne de valeur du Haut Débit afin de prévenir tout effet d'éviction sur le segment fondateur : l'accès au cuivre. En effet, et pendant tout le temps où perdurera cette situation, l'intervention réglementaire restera nécessaire en raison du déséquilibre persistant entre le pouvoir de négociation du nouvel entrant et celui de France Télécom.

Ce cadre doit en particulier s'employer à :

- Fiabiliser et industrialiser les procédures opérationnelles sur l'ensemble de la chaîne de production du dégroupage, depuis l'éligibilité de la ligne jusqu'à la livraison de l'accès au client ;
- Organiser un dimensionnement des ressources de réseau et ressources humaines adapté à l'évolution de la demande ;

- Accompagner le déploiement du dégroupage dans les zones moins denses.

### **B.2.1 Pertinence des remèdes envisagés par l'ART et caractère proportionné des obligations envisagées aux problèmes concurrentiels identifiés**

Ces remèdes s'inscrivent parfaitement dans le texte et/ou l'esprit des directives européennes.

En premier lieu, ces remèdes répondent à l'état actuel de la concurrence sur le marché ; France Télécom reste dominant sur le marché de gros du haut débit. Le dégroupage total ne fait que démarrer

Comme évoqué ci-dessus, l'expérience montre que l'existence d'une régulation ex ante est indispensable pour prévenir des comportements anticoncurrentiels de France Télécom (attitude dilatoire, tarifs d'éviction, contentieux sur le serveur d'éligibilité...).

L'expérience montre aussi que le développement du dégroupage peut être freiné, voire même bloqué, à cause de problèmes opérationnels très précis (livraison des salles de dégroupage, approvisionnement et installation des filtres, des règles de transmission des mandats, taux de non-fonctionnement très élevé à la livraison en dégroupage total,...) ce qui justifie une régulation ex ante détaillée.

Enfin, COLT souhaite insister sur la nécessité de maintenir autant que faire se peut les prestations existantes qui répondent à des demandes raisonnables. Le nouveau cadre ne saurait constituer un prétexte pour France Télécom pour faire évoluer artificiellement des prestations. Les améliorations aux prestations existantes doivent être apportées avec l'objectif constant de minimiser les délais et coûts d'adaptation pour l'ensemble des opérateurs. Les offres de référence par exemple ne doivent pas faire l'objet d'une refonte totale si cela n'est pas justifié.

### **B.2.2 Accès à la boucle locale et aux ressources associées**

#### ***B.2.2.1 Un accès à la boucle locale et aux ressources associées équivalent à l'utilisation qui en est faite par France Télécom dans ses offres de détail***

La portée du droit d'accès à la boucle locale et aux ressources associées doit être cohérente avec les offres de détail de France Télécom.

Il est indispensable en particulier de s'assurer que les prestations de l'offre de référence permettent de répliquer tant dans leurs modalités techniques que dans leurs modalités tarifaires, les offres de détail de France Télécom.

COLT propose en particulier que toute nouvelle offre de détail de France Télécom soit analysée au regard de la possibilité pour les opérateurs alternatifs de reproduire la prestation à partir de l'offre de référence du dégroupage. A défaut de cette possibilité, l'offre de France Télécom serait gelée tant que l'offre de référence ne serait pas modifiée.

Seul un tel fonctionnement permettra une réelle non-discrimination entre les services internes de France Télécom et les opérateurs alternatifs. Nous y reviendrons dans le chapitre relatif à la non-discrimination.

Un exemple représentatif de la nécessité d'un tel dispositif est sans doute l'épisode contentieux expérimenté lors de la sortie des offres de détail de TV sur DSL de France Télécom, parce que les conditions opérationnelles permettant aux concurrents de répliquer ces offres n'étaient pas réunies. Ainsi, en l'absence de tout contrôle préalable sur l'offre, France Télécom a pu commercialiser, sur des zones géographiques significatives, avec force publicitaire commerciale, de telles offres de TV pendant que les opérateurs alternatifs s'efforçaient de négocier des conditions techniques et opérationnelles pour organiser la compatibilité de leur parc de modems installés avec l'offre de France Télécom, l'hébergement d'équipements

nécessaires à l'acheminement local de flux très hauts débits...Il est regrettable de constater que les conditions permettant cette répliquabilité sont toujours pendantes, puisqu'elles font l'objet d'un recours en cassation.

Par ailleurs, nous constatons que France Télécom procède de façon régulière à des créations de lignes pour offrir aux entreprises des offres Turbo-DSL dans des délais très courts, la création de ligne permettant notamment de contourner la difficulté de la continuité métallique à partir des tronçons existants. L'offre de référence doit contenir une prestation équivalente en terme de service.

#### *B.2.2.2 Offre de cohabitation physique*

La cohabitation physique est une demande en soi qui permet de s'affranchir des limitations techniques résultant de la distance entre l'utilisateur et le DSLAM, puisque, au-delà d'un seuil, la distance ne permet pas de monter dans la gamme des débits. L'indisponibilité de la cohabitation physique est ainsi de nature à limiter abusivement le portefeuille de services de l'opérateur dégroupé.

Les deux solutions de saurient en conséquence être substituables, et la circonstance que l'offre de référence propose les conditions d'une cohabitation distante ne peut exonérer France Télécom de proposer une solution de cohabitation physique.

Par ailleurs, refuser la cohabitation physique des équipements des opérateurs dans les sites dans lesquels le groupe France Télécom dispose d'équipements DSL permettant d'offrir des services haut et très haut débit serait totalement discriminatoire.

Il appartient en conséquence au régulateur, au nom du principe de non-discrimination, de s'assurer qu'une offre de cohabitation physique est systématiquement disponible dans un répartiteur, dès lors qu'un service DSL est commercialement proposé par France Télécom sur ce site ou que France Télécom continue d'allouer de la surface supplémentaire pour ses propres besoins dans un répartiteur. Cela suppose l'adaptation de l'offre en particulier pour inscrire une offre spécifique aux petits sites <10.000 lignes pour lesquels les solutions actuelles de « colocalisation restreinte », sont inadaptées.

Le régulateur doit s'assurer que cette offre est proposée selon des modalités techniques et opérationnelles efficaces et des tarifs orientés vers les coûts, et a minima comparables à celles mises en œuvre pour les services internes.

Par ailleurs, il nous apparaît raisonnable et proportionné d'introduire un dispositif permettant la colocalisation d'un seul équipement (DSLAM) dans une demi-baie France Télécom, dont la capacité limitée (400 ports) et le très faible encombrement sont totalement adaptés au potentiel et à la configuration de ces petits répartiteurs. Par ailleurs, et pour surseoir aux difficultés d'intervention dans le site où les équipements de France Télécom sont accessibles, les opérations d'installation et d'exploitation/maintenance pourraient être sous-traitées aux équipes de France Télécom ou à ses sous-traitants.

De plus, COLT estime nécessaire de lever certaines restrictions dans la mutualisation des équipements selon qu'ils sont hébergés au titre du dégroupage ou de l'interconnexion et de permettre aux opérateurs d'utiliser indifféremment pour la collecte DSL ou la collecte de minutes commutés, tout équipement colocalisé dans un site de France Télécom. A cet égard, il suffit de constater que France Télécom ne déploie pas deux architectures totalement séparées pour l'un ou l'autre trafic, mais mutualise dès lors que les équipements sont mutualisables.

Enfin, COLT voudrait attirer l'attention de l'ART sur le fait que les tarifs pratiqués par France Télécom pour son offre de cohabitation physique sont très au-dessus de ce que propose Belgacom, dans son offre dite de « co-mingling ». Voir pour l'ensemble de l'offre URL ci-jointe :

[http://www.belgacom.be/nationalwholesale/fr/jsp/static/mingl\\_colo.jsp](http://www.belgacom.be/nationalwholesale/fr/jsp/static/mingl_colo.jsp)



offre dont les tarifs sont repris en annexe 6.

### *B.2.2.3 Offres de raccordement des répartiteurs dégroupés*

COLT souscrit totalement au remède proposé et l'obligation faite à France Télécom de formuler une offre de raccordement des répartiteurs adaptée au besoin des opérateurs.

Parce qu'il s'agit d'une prestation indispensable à la remontée du trafic collecté sur la ligne dégroupée, le raccordement des répartiteurs est réglementairement inscrit dans la catégorie des ressources associées (« câbles de connexion » à l'article 2i du règlement européen, article D.99-23 du code des postes et télécommunication) entrant dans le droit d'accès au titre du dégroupage.

Les prestations existantes dans l'offre pour satisfaire à ce droit (liaisons POP-NRA à tarifs orientés vers les coûts) doivent être maintenues et complétées d'une part dans leurs modalités, notamment en terme de qualité de service et de tarification, et d'autre part dans leur périmètre car là encore, elles sont inadaptées au raccordement des sites de moindre densité.

La prestation de liaison POP-NRA, contraint l'opérateur dans les caractéristiques du service (interfaces, débit) et ne lui permet pas une totale liberté dans le dimensionnement et le paramétrage du service.

COLT estime qu'afin, d'une part, de permettre le raccordement des équipements déployés en toute neutralité technologique (IP, ATM...) et, d'autre part, de permettre à l'opérateur une totale maîtrise de son réseau, le régulateur doit veiller à la disponibilité d'offres de raccordement adaptées. Cette offre doit être orientée vers les coûts et comprendre a minima une offre de raccordement SDH mais aussi une offre ATM cohérente avec les services ATM utilisé par France Télécom pour ses propres besoins et pour les offres de gros régionales.

Pour les sites à fort potentiel, il est économiquement possible de raccorder le répartiteur en déployant une infrastructure (fourreau ou fibre) propriétaire. Le coût de génie civil peut s'inscrire dans un horizon de rentabilité économique long terme atteignable.

Pour les sites inférieurs à 10.000 lignes (essentiellement des URA distants), cette rentabilité n'est jamais possible, et l'infrastructure est non-duplicable. C'est pourquoi il est nécessaire d'inscrire dans l'offre de référence une solution de raccordement par fibre optique qui seule permet cette différenciation.

La solution la plus viable économiquement est de mutualiser le génie civil existant (fibre nue ou fourreau lorsque cela est techniquement possible) par lequel France Télécom raccorde lui-même le site à son réseau, par exemple au travers d'une location point à point URA distant – URA local.

Cette solution est vertueuse à plusieurs titres :

- elle garantit une non-discrimination effective dans la couverture géographique DSL de France Télécom et de ses concurrents ;
- elle optimise l'investissement réalisé par France Télécom ;
- elle reste incitative à l'investissement puisque que l'opérateur concurrent reste devoir raccorder l'URA local ;
- enfin, ce partage des infrastructures existantes permet non seulement une meilleure gestion de l'occupation du domaine public mais surtout de repousser le périmètre de la fracture numérique en concentrant les ressources publiques, notamment financières, sur les zones où aucune logique d'entreprise n'est envisageable.

#### *B.2.2.4 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 (service et équipements autorisés) perdurent dans la dernière version de la convention de dégroupage (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) et la mise en place de nouvelles technologies à base de DSLAM/IP.

Le régulateur doit disposer des moyens nécessaires pour supprimer de façon immédiate et définitive des refus d'accès ou des restrictions, dès lors qu'elles ne sont justifiées par aucune considération technique objective, et en particulier lorsqu'elles ont pour seul effet d'empêcher les opérateurs de concurrencer les lignes de produit de France Télécom.

L'absence d'un tel mécanisme priverait totalement d'effet les dispositions idoines du règlement communautaire qui rappelle expressément que l'objectif du dégroupage est d'offrir aux opérateurs tiers l'accès à la boucle locale afin, *« de favoriser la fourniture concurrentielle d'un large éventail de services de communications électroniques »*.

C'est ce que rappelait d'ailleurs le Conseil de la Concurrence dans un avis de janvier 2004 dans ses points 34 et 35.

#### **B.2.3 Non-discrimination**

##### *B.2.3.1 Les mêmes processus de dégroupage appliqué aux services de France Télécom que ceux appliqués aux opérateurs dégroupés*

COLT approuve l'obligation de non-discrimination faite à France Télécom sur ce marché. COLT estime que l'obligation de non-discrimination faite à France Télécom dans le cadre du marché du dégroupage lui impose *« que les opérateurs (France Télécom) appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires »*.

La conséquence de cette obligation de non-discrimination sur le marché du dégroupage est que France Télécom devra accéder aux ressources réseaux et aux informations préalables nécessaires au dégroupage dans les mêmes conditions opérationnelles que les opérateurs dégroupés concurrents.

En pratique, il nous apparaît que France Télécom devra pour la mise en œuvre de service haut débit soit passer au travers des mêmes contraintes notamment opérationnelles qu'elle applique à ses concurrents, soit faire bénéficier ses concurrents des processus qu'elle s'applique à elle-même.

En conséquence, COLT estime que ce dispositif doit être appliqué pour :

- La réservation et la commande d'espace dans les répartiteurs ;
- La commande et l'installation des câbles de renvoi dans les répartiteurs entre le répartiteur principal et les équipements de France Télécom ;
- L'installation et la maintenance des équipements liés au haut débit dans les répartiteurs ;
- L'installation et la maintenance d'équipement de transmission pour le raccordement des DSLAM vers le réseau ;
- Le raccordement des équipements haut débit vers le monde extérieur ;

- L'utilisation des mêmes systèmes informatiques et processus de commande que pour les opérateurs dégroupés ;
- La connexion partielle ou totale d'une ligne sur les équipements haut débit ;
- Allocation des ressources et cadencements des opérations dans la norme de 100 opérations par jour par répartiteur tout opérateur confondu ;
- La fourniture d'informations préalables :
  - Disponibilité d'emplacement, information détaillée sur la taille des répartiteurs et le type de lignes accessibles, zone arrière des répartiteurs ;
  - L'utilisation par France Télécom pour ses propres services des mêmes outils d'éligibilité que ceux mis à disposition des opérateurs alternatifs ;
- L'utilisation par France Télécom des mêmes processus de SAV et des mêmes outils de SAV que ceux mis à disposition de ses concurrents.

A titre d'exemple et dans ce cadre, COLT pense que les services de France Télécom en charge du déploiement de l'ADSL dans les répartiteurs de France Télécom devraient passer par les mêmes processus que les opérateurs concurrents de pour la réservation d'un nouvel emplacement et l'installation de nouveaux DSLAM. Par ailleurs, France Télécom ne pourrait pas installer de nouveaux équipements pour ses besoins propres si le répartiteur est déclaré saturé pour les autres opérateurs.

Enfin, COLT estime juste et proportionné qu'au nom de cette non-discrimination les modalités techniques et financières des services offerts par France Télécom pour ses propres services, filiales et partenaires soient décrites dans une convention publiés.

COLT soutient qu'une telle application du principe de non-discrimination sur le marché du dégroupage est de nature à réellement favoriser l'émergence d'une concurrence loyale et équitable. Elle permettra en outre d'éviter les centaines de conflits induits par le non-respect de la concurrence par France Télécom sur les conditions opérationnelles et techniques de la fourniture de services haut débit.

#### *B.2.3.2 Processus opérationnels liés au dégroupage*

COLT estime, comme l'Autorité, qu'il est justifié et proportionné d'imposer à France Télécom de « proscrire les processus faisant peser des contraintes indues sur les opérateurs, notamment au regard des processus existant pour les offres aval de France Télécom ».

Un certain nombre de règles aujourd'hui imposées par France Télécom dans le cadre du dégroupage entrent selon COLT dans cette catégorie des contraintes indues, en particulier :

- L'exigence d'un mandat pour le dégroupage total ;
- Le processus de dégroupage par création de ligne.

### ***Le mandat de dégroupage total***

Les obligations pesant sur les opérateurs en matière de mandat pour un accès totalement dégroupé sont excessives et discriminatoires.

En premier lieu, il ne nous paraît pas justifié de distinguer le dégroupage total du dégroupage partiel en ce qui concerne son envoi obligatoire et préalable à France Télécom. Une telle obligation est contraire aux pratiques commerciales courantes et crée des lourdeurs injustifiées dans le processus d'acquisition de clients des opérateurs. De plus, et contrairement à l'argument souvent invoqué par France Télécom, elle ne confère aucune protection supplémentaire aux clients contre des pratiques commerciales malveillantes qu'il apparaît bien évidemment légitime de combattre. COLT rappelle également que l'obligation de

transmission préalable des mandats n'existe pas en Italie, en Espagne ou encore en Allemagne.

Enfin cette obligation est clairement discriminatoire dans la mesure où aucune obligation de production d'un « mandat », ni même d'information préalable, ne pèse sur France Télécom. Par ailleurs, France Télécom procède à des ouvertures de lignes Turbo-DSL, IP/ADSL, ADSL de Ma ligne sans vérification de l'accord donné par le titulaire de la ligne.

Le Conseil de la Concurrence a d'ailleurs eu l'occasion d'indiquer que cette pratique pouvait apparaître comme susceptible de constituer une pratique anticoncurrentielle<sup>1</sup>.

*« Les clauses contractuelles imposées par une entreprise dominante aux autres opérateurs doivent pouvoir se justifier par des motifs légitimes et ne pas constituer des pratiques discriminatoires par rapport aux règles que cette entreprise s'impose à elle-même. Des conditions de transfert d'un abonné de l'opérateur historique à un opérateur concurrent, rendues plus difficiles que celles d'un retour à l'opérateur historique, pourraient être considérées comme des pratiques anticoncurrentielles. Cette dissymétrie ne devrait être acceptée que pour de légitimes motifs ».*

Par ailleurs, COLT considère injustifié le maintien par France Télécom d'un délai maximal de validité de 3 mois du mandat de dégroupage total pour les raisons suivantes :

- un tel délai n'a aucune justification légale, il appartient bien évidemment au client et non à France Télécom de décider de la durée de validité de son mandat,
- il constitue une ingérence anormale de France Télécom dans les relations commerciales entre les opérateurs alternatifs et leurs clients,
- il ne saurait se substituer ou remplacer le devoir d'information par les opérateurs de la date de dégroupage de leurs clients, obligation que les opérateurs assument légitimement,
- il n'est pas compatible avec les délais de livraison des salles de dégroupage par France Télécom qui ne peuvent être inférieurs à 3 mois et dont France Télécom a, en tout état de cause, seule la maîtrise.

COLT considère donc justifié que l'Autorité impose à France Télécom un alignement des conditions du dégroupage partiel relatives au mandat sur le dégroupage total.

### ***Le dégroupage par création de ligne***

La convention de dégroupage actuelle contient des contraintes indues et discriminatoires en matière de dégroupage par création de ligne.

En effet, même si le principe de dégroupage par création de ligne existante de bout en bout ou par tronçons figure dans la convention le dégroupage, les modalités opérationnelles y afférentes rendent impossible, à tout le moins dans des conditions économiques viables, le dégroupage d'une ligne existante mais ne supportant pas préalablement un abonnement France Télécom.

Compte tenu du taux élevé de déménagements, en particulier dans les grandes agglomérations où réside l'essentiel de la demande en haut débit, ces contraintes pèsent sur le développement commercial des opérateurs alternatifs. Elles sont de plus parfaitement discriminatoires puisqu'un futur client de France Télécom peut connaître en temps réel, par un simple appel au 1014, l'état de sa ligne par conséquent les délais d'activation et montant des frais d'accès au service qu'il encourt.

---

<sup>1</sup> Avis n°04-A-01 précité, points 47 et suivants

COLT considère donc justifié que l'Autorité impose à France Télécom une modification de son offre de référence en matière de dégroupage par création de ligne afin de supprimer les discriminations existantes par rapport aux offres aval de France Télécom.

### ***La mise en service contradictoire d'une paire de cuivre en dégroupage total par création de ligne***

COLT ne pratique que le dégroupage total par création de ligne. Depuis 2001 COLT déplore dans ce cadre un taux d'échec beaucoup trop élevé à la mise en service. COLT considère que ce problème lancinant est la cause principale du fait COLT n'a pas réussi à tenir ses objectifs quantitatifs, le réalisé cumulé depuis 2001 (environ 2100 lignes) se situant environ à la moitié des objectifs initiaux (4000 lignes). La procédure de mise en service contradictoire, expérimentée entre France Télécom et COLT depuis février 2004, fait l'objet d'une mise au point laborieuse. COLT souhaite que les obligations imposées à France Télécom permettent la poursuite de cette expérimentation et sa mise au point définitive.

#### ***B.2.3.3 Synchronisation dégroupage/portabilité***

La synchronisation entre le dégroupage et la portabilité du numéro est une condition indispensable au développement industriel du dégroupage, en particulier sur le marché résidentiel.

En effet, la très grande majorité des abonnés souhaitent conserver leur numéro de téléphone et ne peuvent légitimement tolérer une interruption de plus de quelques heures de leur service téléphonique.

L'interruption de service est d'autant plus mal vécue par les clients que la convention de dégroupage ne permet pas de leur donner une quelconque visibilité sur la date effective de dégroupage de leur ligne, contrairement aux pratiques d'autres pays européens comme l'Italie ou l'Allemagne.

Or, depuis le lancement de ces services, certains de nos membres constatent, en moyenne, un taux d'interruption de service de plus de 24 heures de presque 50%. Dans certaines régions ce taux frôle les 100%.

Comme le souligne justement l'Autorité, cette situation résulte principalement du fait que les processus de dégroupage et de portabilité demeurent aujourd'hui deux processus techniquement et administrativement distincts.

France Télécom a été alerté de ce problème et il lui a été demandé de prendre les mesures qui s'imposent, notamment en terme d'automatisation du processus, afin de réduire le délai d'interruption du service pour les abonnés. Malgré de multiples réunions bilatérales et multilatérales sur ce thème, et même si une certaine amélioration de la situation a pu être constatée récemment, les opérateurs ne bénéficient toujours pas de visibilité sur la nature des mesures que France Télécom entend prendre et encore moins d'engagement de sa part sur le respect d'un délai d'interruption de service maximal. France Télécom s'est contentée d'annoncer lors d'une réunion récente à l'ART « chercher une solution pour le début de l'année 2005 ».

Il nous apparaît donc indispensable d'imposer à France Télécom un contrat de niveau de service, applicable sans délai et visant au respect effectif d'un délai de coupure du service pour le client qui ne saurait en aucun cas excéder 24 heures.

L'objectif recherché doit être celui d'un processus le plus « transparent » possible pour le client final.

#### *B.2.3.4 Indépendance technologique*

COLT estime que l'obligation de non-discrimination faite à France Télécom lui impose une obligation de non discrimination sur les technologies utilisées sur la boucle locale.

En particulier, il nous apparaît raisonnable d'imposer à France Télécom de ne pas pouvoir utiliser commercialement une nouvelle technologie d'accès tant que les opérateurs dégroupés ne sont pas autorisés à la mettre en œuvre dans les mêmes termes.

#### *B.2.3.5 Qualité de service du dégroupage*

La qualité de service du dégroupage n'est pas satisfaisante aujourd'hui et source de discrimination entre France Télécom et les opérateurs dégroupés.

Cette déficience de la qualité se constate aussi bien au niveau de l'accès aux informations préalables au dégroupage, à la livraison des espaces et des prestations associées dans les répartiteurs, à l'installation et au raccordement des équipements dans les répartiteurs, à la livraison des accès ou encore au niveau de la maintenance et de la gestion des dysfonctionnements. Les membres de l'AFORST ont constaté par exemple :

- de nombreux problèmes d'accès au serveur d'éligibilité,
- un non-respect par France Télécom du délai moyen de 7 jours de livraison des accès de l'ordre de 20%,
- un taux de traitement des tickets dans le SLA très insuffisant,
- un délai de rétablissement des pannes trop long...

En outre, France Télécom a d'ailleurs reconnu lors de plusieurs réunions bilatérales ou multilatérales avoir donné jusqu'à présent la priorité au dégroupage partiel, reconnaissant ainsi implicitement ne pas avoir mobilisé les ressources suffisantes pour le dégroupage total, sans donner aux opérateurs de visibilité ou de garanties sur une échéance d'amélioration de la situation.

Afin de garantir le respect par France Télécom d'un niveau de qualité de service équivalent à celui qu'elle applique à ses propres services, il est indispensable de définir un contrat de niveau de service, de mettre en œuvre un régime de pénalités incitatives et de reconnaître la responsabilité commerciale de France Télécom.

#### ***Contrat de service sur les conditions de mise en œuvre du dégroupage***

COLT estime que les conditions actuelles de l'offre de référence complétée par la convention de dégroupage présentent des perspectives limitées.

D'une part, les mécanismes de pénalités incitatives proposées dans la convention 2004 ne sont pas opérants :

- Le système se base sur un système de prévisions 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 « ou le taux d'occupation des câbles de renvoi sur le Nœud de Raccordement d'Abonnés est inférieur 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 en particulier :

- Les délais de déploiement des offres de raccordement (POP NRA ou MultiNRA), des câbles de renvoi, des LIB, des emplacements, des extensions/créations d'atelier d'énergie ;
- Les conditions d'accès aux sites de France Télécom ne sont pas prévues :
  - Engagement de délais pour fournir les droits d'accès aux sites (badges ...) or ce délai est critique dans le délai de déploiement des sites,
  - Engagement d'accès aux sites afin de fiabiliser nos offres aux entreprises de garanties de rétablissement de ligne.

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 équivalente que celle liée 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, COLT estime justifié que des engagements de qualité de service portent sur :

- Les délais pour fournir les droits d'accès aux sites (badges,...) ;
- Les délais d'accès aux sites afin de fiabiliser les offres aux entreprises de garanties de rétablissement de ligne ;

### ***Contrat de service sur le dégroupage des lignes et le SAV***

Le contrôle par l'Autorité du respect par France Télécom d'un certain niveau de qualité du dégroupage réside logiquement dans la définition d'un contrat de niveau de service sur l'activité opérationnelle de dégroupage des lignes et sur les prestations de SAV de France Télécom.

Pour fixer les indicateurs de qualité de service, COLT suggère, en application du principe de non-discrimination, de s'inspirer autant que faire se peut des constatations du niveau de qualité des services que France Télécom se fournit à elle-même. A cet égard, la seule constatation des délais contractuels peut parfois être insuffisante et COLT préconise de vérifier les délais réellement constatés en pratique ; en effet même si les contrats sont alignés sur un délai de livraison de 7 jours, on constate par exemple un délai moyen de livraison d'IP/ADSL de 1,5 jour contre plus de 7 jours pour le dégroupage.

En tout état de cause, COLT s'étonne de l'inscription dans l'annexe 1 de la consultation d'indicateurs comme les « *paires en dégroupage total dont le délai n'excède pas 12 jours* » ou « *paires en dégroupage partiel (hors migrations) dont le délai de livraison n'excède pas 20 jours ouvrés* » qui n'ont aucun lien avec les délais maximaux figurant déjà aujourd'hui dans l'offre de référence de France Télécom, ni encore moins avec des délais de fourniture des services de détail de France Télécom.

COLT souhaite également que l'annexe 1 soit complétée par un indicateur relatif :

- Au taux de disponibilité du serveur d'éligibilité ;
- Aux délais moyens de production de l'ensemble des prestations connexes à la cohabitation (câbles de renvoi, LIB...).

De même, il conviendrait d'introduire dans le contrat de niveau de service une analyse régulière et statistique des causes d'échec des commandes.

### ***Renversement de la charge de la preuve sur France Télécom en cas de pannes***

COLT estime que le contrat de service proposé par France Télécom 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 France Télécom.

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 France Télécom,
- Hors cas de force majeure,
- Si le rétablissement ne nécessite pas de rendez-vous.

De plus aucune pénalité n'est prévue si France Télécom 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 France Télécom.

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

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

Dans ces conditions, et en vertu de l'article 12 de la directive, COLT estime 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 de 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.
- Une garantie d'une qualité de service sur le marché de gros au moins équivalente sinon supérieure à celle proposée par France Télécom sur les marchés de détail
- Un accès aux mêmes outils de localisation de pannes que France Télécom. En attendant la mise à disposition effective de ces outils aux opérateurs, il faut imposer la charge de la preuve à France Télécom.



## ***Responsabilité commerciale de France Télécom***

COLT considère que l'incitation pour France Télécom à fournir aux opérateurs dégroupés un niveau de qualité de service satisfaisant passe aussi par la reconnaissance de sa responsabilité commerciale.

Seule l'application de pénalité réellement incitatives permettrait de couvrir le préjudice commercial éventuellement subi par un opérateur pour cause de non-respect par France Télécom de ses engagements de qualité de service.

### ***Le régime de pénalité incitatif***

Même si COLT a salué l'introduction du principe des pénalités dans la dernière offre de référence de France Télécom du 12 décembre 2003, force est de constater que le régime très insuffisant et contraignant proposé par France Télécom n'a pas été mis en œuvre. Les principales lacunes du régime proposé par France Télécom sont les suivantes :

- progressivité insuffisante ;
- plafonnement abusif ;
- exclusion des pénalités pour certaines prestations de SAV ;
- mécanisme de pénalités conditionné à un régime de prévisions de commandes artificiellement contraignant.

## ***B.2.4 Transparence***

### ***B.2.4.1 Informations préalables***

La transmission par France Télécom aux opérateurs dégroupés d'informations préalables au dégroupage relève à la fois des principes de transparence et de non-discrimination.

Les informations préalables fournies par France Télécom aujourd'hui placent les opérateurs dégroupés dans une situation très défavorable par rapport à l'opérateur historique et sont évidemment très insuffisantes pour permettre aux opérateurs dégroupés de planifier correctement leur développement commercial.

En particulier, il est indispensable de disposer de la liste des répartiteurs ouverts à l'option 5, avec leur adresse, le nombre et l'adresse des lignes téléphoniques qui y sont rattachées, les solutions de cohabitation disponibles, afin de pouvoir anticiper le déploiement, et éviter de rajouter des délais inutiles, notamment sur le choix de la solution de cohabitation si elle est identifiable en amont.

Cette liste pourrait être communiquée avec une fréquence trimestrielle et serait gratuite pour tout opérateur ayant signé une convention de dégroupage. Nous notons en particulier que, lorsqu'il s'agit de communiquer tout ou partie de ces informations dans le cadre de l'option 5 (accès au serveur d'éligibilité, liste des répartiteurs de +20.000 lignes..), cette communication est totalement gratuite.

En Italie ces informations sont déjà disponibles, gratuitement, pour les opérateurs dégroupés. L'opérateur historique fournit d'ailleurs une information beaucoup plus détaillée : liste de tous les répartiteurs avec leur nom et adresse, le centre local de rattachement, le nombre de paires dégroupables, le nombre de paires libres/occupées, le nombre de m<sup>2</sup> disponibles, le nombre d'opérateurs présents sur un site, le bâti installé.

Il est nécessaire de s'orienter à terme vers la communication brute de l'ensemble de ces informations, dans un format exploitable par l'ensemble de l'industrie.

Dans un contexte de développement industriel du dégroupage et donc inévitablement de saturation de certains sites, cette question risque de se poser avec encore plus d'acuité.

Aujourd'hui, nous déplorons par exemple que les conventions utilisées pour les cartes de répartiteurs varient selon l'URR de France Télécom et qu'il n'existe pas de version électronique vectorielle des cartes. Ces insuffisances rendent le traitement de l'information long et pénible, et ce alors même que cette prestation est payante. Or, il suffirait de prévoir une communication de cartes MIF/MID au même format (en particulier même conventions pour la frontière du répartiteur) pour tous les répartiteurs pour rendre leur exploitation efficace.

COLT considère donc proportionné d'imposer à France Télécom une obligation de transmission d'une liste détaillée d'informations préalables sur les sites de dégroupage, mise à jour trimestriellement.

#### *B.2.4.2 Publication d'indicateurs de QoS et des protocoles internes*

Dans le cadre de l'obligation de transparence, il nous apparaît indispensable que France Télécom publie :

- Les indicateurs de QoS pertinents sur l'activité du dégroupage ;
- Les protocoles internes entre les directions réseaux et les différentes branches commerciales permettant d'identifier la valorisation des coûts de réseau et la non-discrimination par rapport aux conditions appliquées aux opérateurs tiers.

#### **B.2.5 Publication d'une offre de référence**

COLT partage l'avis de l'Autorité sur la nécessité d'imposer à France Télécom l'obligation de publier une offre de référence dans le but d'apporter une visibilité au marché.

A cet effet, il nous paraît nécessaire d'encadrer de façon stricte et détaillée, dans le cadre d'une offre de référence, un ensemble minimal de prestations détaillant les éléments de réseau auxquels les opérateurs doivent avoir accès et leurs modalités, en particulier :

- Les modalités d'accès à la paire de cuivre ;
- Les conditions d'hébergement des équipements ;
- Les offres de raccordement des répartiteurs ;
- Les procédures opérationnelles permettant le dégroupage ;
- Les modalités de migrations des offres de gros vers le dégroupage ;
- Les méthodes de tarification de ces prestations ;
- Les engagements de qualité de service et les mécanismes financiers associés les mécanismes financiers associés,...

Cette offre de référence doit être élaborée en concertation avec l'industrie, et sous le contrôle de l'Autorité de régulation. A cet effet, il nous paraît nécessaire de reproduire un élément qui fut essentiel à la réussite de la régulation ces dernières années : la consultation annuelle du Comité de l'Interconnexion (désormais de l'Interconnexion et de l'Accès). Ce Comité a été déterminant, de l'avis de tous les acteurs, dans l'évolution positive de l'offre de référence de France Telecom et doit être maintenu en tant que force de proposition pour initier les évolutions justifiées des offres d'interconnexion et d'accès.

Cette offre de référence ne doit pas être exclusive de prestations plus spécifiques, qui doivent pouvoir être négociées de bonne foi de façon bilatérale.

Enfin, la convention de dégroupage ne doit pas être un moyen de restreindre artificiellement les prestations publiées dans l'offre, et doit se limiter à ce qui est directement et immédiatement nécessaire pour traduire contractuellement l'offre de référence. Les évolutions de l'offre doivent être intégrées par voie d'avenant, afin de ne pas générer de rupture contractuelle qui serait préjudiciable à la poursuite de l'exploitation.

#### **B.2.6 Orientation vers les coûts**

COLT approuve la position de l'Autorité estimant que, compte tenu de la position dominante de France Télécom et de la non-réplicabilité des investissements dans la boucle locale, les tarifs du dégroupage soient orientés vers les coûts.

#### **B.2.7 Séparation comptable**

COLT approuve la proposition de mise en place d'une séparation comptable pour ce marché. Dans le cadre de cette séparation comptable, il nous paraît nécessaire de définir des contrats clairs de cession et de fourniture de services en entre les différentes branches commerciales de France Télécom (en particulier résidentiel et entreprise) et les branches de production sur les conditions de fourniture des services et de la qualité de service. Ces contrats et leur suivi par la mise en place d'établissements comptables adéquats permettront en particulier de suivre la pertinence des coûts de l'opérateur historique.

Afin d'être assuré que ces principes sont appliqués d'une manière équitable et vérifiable, il nous apparaît indispensable de mettre en place au sein de France Télécom une séparation fonctionnelle de la branche de production concernée de France Télécom, du reste des activités de France Télécom. Cette branche devrait avoir des relations contractuelles non seulement avec les opérateurs alternatifs mais également avec le reste des services de France Télécom.

### **C. LES MARCHES DE GROS D'ACCES LARGE BANDE**

Remarque préliminaire : COLT attire l'attention de l'Autorité sur le fait que les études économiques de cette partie prolongent les documents de cette nature déjà transmis par COLT à l'Autorité à ce sujet :

- Réponse de COLT aux questionnaire qualitatif sur les marchés du dégroupage et du haut débit (COLT quest-degrou-p-haut-debit 20031022.doc),
- Réponse de COLT aux questions posées par l'Autorité lors de la procédure d'homologation tarifaire de Turbo-DSL au premier trimestre 2004 (Position COLT sur tarifs Turbo-DSL 20040113.doc).

COLT invite par conséquent l'Autorité à se référer à ces deux documents.

#### **C.1 Description des offres de gros d'accès large bande actuellement disponibles**

##### **C.1.1 Description du type d'offre considéré**

Les trois offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional sont : l'ADSL Connect ATM, l'IP/ADSL régional et le Turbo-DSL.

Seule l'offre Turbo-DSL possède les critères de qualité de service permettant à COLT de fournir des accès Internet et des VPN aux entreprises. C'est donc sur cette offre que porteront les remarques de ce document.

## **C.1.2 Description de l'offre Turbo-DSL**

### *C.1.2.1 Description et analyse*

COLT n'a pas de remarques particulières sur la description des différentes offres régionales qui est faite par l'ART mais souhaite ajouter des éléments d'analyse de l'offre Turbo-DSL. D'un point de vue technique, l'offre Turbo-DSL de France Télécom est comparable à celle qui est fournie par les autres opérateurs historiques européens. En revanche les tarifs nécessitent une forte révision pour être en cohérence avec les objectifs d'orientation vers les coûts de l'ART. Ils doivent être révisés autant d'un point de vue de leur structure et que de leur niveau. De plus, leur comparaison avec les prix de vente de Transpac fait apparaître un ciseau tarifaire fortement pénalisant pour les opérateurs alternatifs.

L'analyse de COLT porte donc sur :

- 1/ La structure tarifaire
- 2/ Le niveau des tarifs
- 3/ L'effet ciseau tarifaire provoqué par Transpac

### *C.1.2.2 La structure tarifaire*

#### **Résumé**

**La structure tarifaire du Turbo-DSL est déséquilibrée** et conduit à une surfacturation de la collecte. De plus des effets de volume importants défavorisent de manière non justifiée les opérateurs alternatifs.

#### **Analyse**

##### *- Structure tarifaire de la collecte*

En 2003, l'AFORST a réalisé une étude des coûts de l'ADSL qui montre que les 2 inducteurs de coûts sont le nombre de points d'accès et la distance parcourue.

L'offre tarifaire Turbo-DSL est cohérente avec ces inducteurs de coûts mais il ne semble pas que le poids relatif de chacun de ces paramètres soit conforme à la réalité des coûts du réseau. En effet, Analysys a mis en évidence une structure tarifaire déséquilibrée puisque plus un site client est éloigné d'une porte, plus le tarif est éloigné des coûts.

Le tableau suivant présente le coût des services par l'application de la méthode de la VAN (valeur actualisée nette) au niveau des éléments de réseau. Conformément à cette méthode expliquée dans le rapport Analysys et rappelée en annexe 2 au présent document, les tarifs de l'offre Turbo-DSL sont comparés aux coûts moyens basés sur la VAN des éléments en 2005.

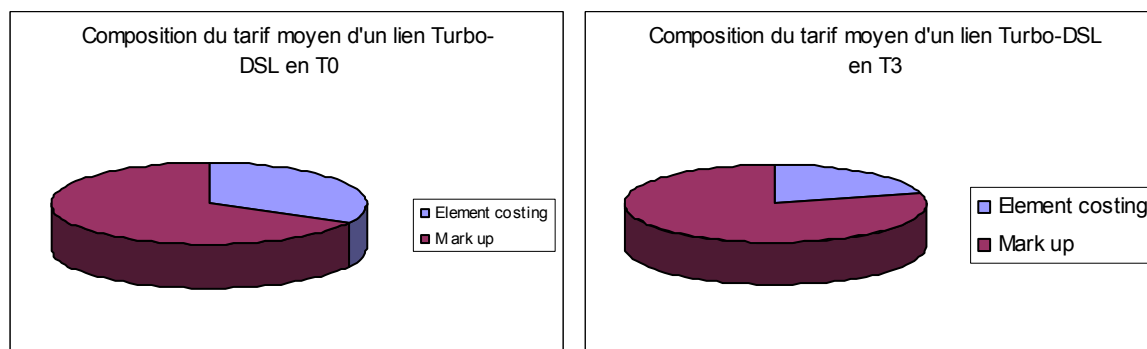
Le tableau suivant synthétise les résultats obtenus :

Services	Type	Element costing en €			Service costing en €	Prix annualisés (fiche tarifaire FT) en €	Mark-up
		1999	2003	2005			
TDSL_acces_T	Service_de_bout_en_bout	36 515	702	470	808	1 470	213%
TDSL_acces_T0	Service_de_bout_en_bout	38 485	766	508	858	1 557	206%
TDSL_acces_T1	Service_de_bout_en_bout	39 020	824	560	915	2 001	257%
TDSL_acces_T2	Service_de_bout_en_bout	39 566	893	623	984	2 553	310%
TDSL_acces_T3	Service_de_bout_en_bout	40 650	1 024	741	1 114	3 588	384%

*Source : Analysys 2003 mis à jour par COLT en 2004*

*Le modèle permet de calculer le mark up des prix des services par rapport à la VAN des éléments en 2005*

Le mark-up<sup>2</sup> des offres T3 (sites éloignés de la porte) est de 384% contre 206% pour les offres T0 (sites proches de la porte) :



COLT estime qu'une telle structure tarifaire favorise de manière excessive les opérateurs dont la capillarité permet d'être au plus proche du client, et donc Transpac, la filiale de l'opérateur historique. Du point de vue du régulateur, il est effectivement nécessaire d'encourager le déploiement des réseaux en permettant aux opérateurs ayant un réseau plus capillaire de bénéficier de meilleures offres tarifaires et ainsi de concurrencer France Télécom sur les offres de gros. Néanmoins, COLT insiste sur le fait que les tarifs appliqués doivent être en adéquation avec la structure de coûts. De plus, COLT estime que le dégroupage resterait très intéressant même avec un prix du Turbo-DSL divisé par deux.

De plus, la capillarité d'un opérateur alternatif orienté entreprises ne peut rivaliser avec celle d'un opérateur desservant également le grand public. Une régulation qui pénaliserait à l'excès les compétiteurs dédiés au marché des entreprises ne semble pas conforme au développement de la concurrence sur le marché des entreprises.

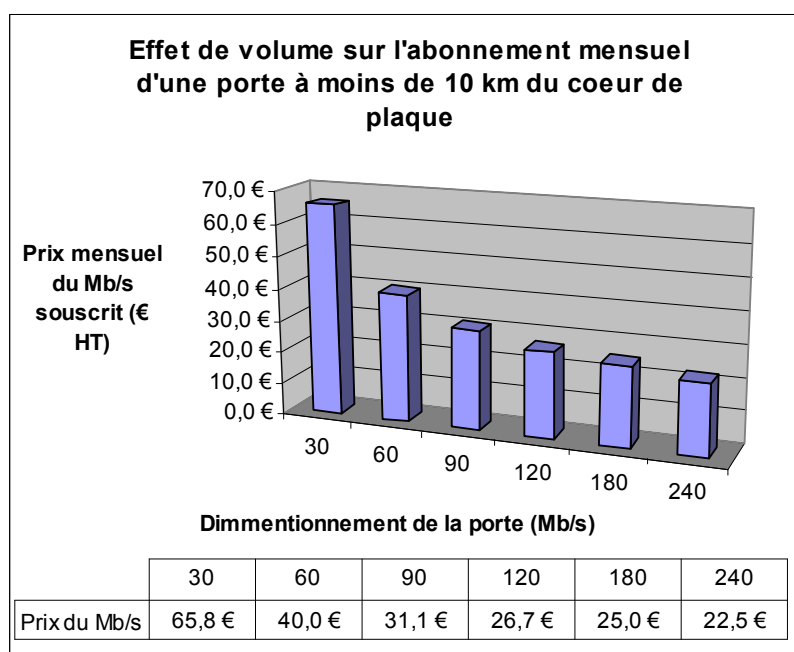
<sup>2</sup> COLT parle de mark-up et non de marge, car les pourcentages de mark-up sont calculés « en dehors » : ils sont définis par le quotient de la différence (entre le prix de vente et un tarif qui serait orienté vers les coûts) par le tarif qui serait orienté vers les coûts. Au contraire une marge serait calculée « en dedans » comme le quotient de la différence (entre le prix de vente et un tarif qui serait orienté vers les coûts) par le prix de vente.

- *Les effets de volume*

COLT souhaite ici montrer que la barrière à l'entrée (ouverture de porte) et la forte décroissance du prix de la bande passante en fonction du volume joue aussi en faveur de l'opérateur de service dominant sur le marché, à savoir Transpac.

Les effets de volume influent essentiellement sur la décision d'ouvrir une porte ou non puisque le coût de la porte agit comme une barrière à l'entrée, qui ne peut être atténuée que par un volume de commandes important sur la zone desservie. A titre d'exemple, COLT renonce à ouvrir une porte si son espérance commerciale à 12 mois est inférieure à 70 liaisons environ sur la région DSL correspondante.

Cette barrière à l'entrée est accentuée par le prix fortement décroissant du Mégabit/s en fonction du débit commandé sur une porte. Ce phénomène est représenté sur le graphique suivant qui montre la décroissance du prix du Mbps réservé en fonction du volume. Notons que les prix affichés sur le graphe supposent un taux d'utilisation optimal de la porte, ce qui est d'autant plus facile à obtenir que le volume réservés est important (et donc que l'opérateur est dominant). A titre d'illustration on rappellera que les  $\frac{3}{4}$  des portes utilisés par COLT sont des portes de niveau 1 (30 Mbps), soit là où le prix de la bande passante est le plus élevé.



### C.1.2.3 Le niveau des tarifs

#### Résumé

COLT montre que **les tarifs du Turbo-DSL sont trop élevés** au regard des coûts.

La démonstration de COLT s'appuie sur les résultats du modèle de coûts incrémentaux de long terme obtenus par Analysys et sur une analyse comparée de l'ADSL Connect ATM et du Turbo-DSL.

#### Analyse

- *Etude CMILT Analysys*

L'étude réalisée par Analysys sur les offres de gros de l'accès large bande (rapport entre les tarifs et les coûts) a montré que les tarifs de France Télécom pour l'offre Turbo-DSL ne sont pas orientés vers les coûts. Le mark-up de France Télécom est en effet jugé excessif par

COLT (voir tableau dans le paragraphe précédent) puisqu'il se situe entre 206 % et 384 %, dépassant largement les pratiques commerciales normales.

- *Comparaison des prix ADSL Connect ATM et Turbo-DSL*

L'analyse effectuée en annexe 3 montre que l'offre ADSL Connect ATM et le Turbo-DSL sont techniquement très proches. Concrètement, les flux ADSL Connect ATM et Turbo-DSL empruntent les mêmes réseaux et peuvent d'ailleurs être livrés en un même point. Ils diffèrent par le paramétrage de l'ATM et l'ajout de services connexes (garanties de temps de rétablissement, ...). Ceci ne justifie pas que le prix du Mégabit par seconde soit 5,6 fois plus cher environ en Turbo-DSL qu'en ADSL Connect ATM.

COLT estime injustifiée la différence de niveau de prix entre l'ADSL Connect ATM et le Turbo-DSL.

*C.1.2.4 L'effet de ciseau tarifaire provoqué par Transpac*

**Résumé**

L'étude Win/Loss (cf annexe 4) réalisée par COLT sur la base des appels d'offres auxquels il a répondu en 2004 montre qu'il est très difficile d'être concurrentiel face à Transpac, celle-ci proposant des offres VPN à des tarifs proches de la somme des coûts Turbo-DSL. COLT pâtit d'un **ciseau tarifaire** entre les offres Turbo-DSL et les offres de détail Transpac.

**Analyse**

L'analyse effectuée en annexe 4 montre que COLT pâtit d'un ciseau tarifaire. Concrètement, l'espace économique laissé entre le tarif du Turbo-DSL et les prix de Transpac ne permet pas toujours l'émergence d'une offre concurrente. En effet, l'analyse des offres perdues face à Transpac pour lesquelles COLT a obtenu le prix proposé par Transpac montre que COLT aurait été dans l'incapacité de répliquer l'offre de l'opérateur dominant.

Cette situation est due à un problème de transparence sur les conditions dont bénéficie Transpac et à des pratiques discriminatoires.

En effet, il est probable que Transpac ne possède pas son propre réseau car le trafic ATM généré par Transpac représente une partie très faible du volume d'informations qui transite sur le réseau ATM de France Télécom. Ce serait alors un non-sens économique que le trafic de Transpac soit isolé, exploité et supervisé séparément, d'autant plus que France Télécom est, comme le précise l'ART, une entreprise très intégrée verticalement et que Transpac est très proche de sa maison mère (par exemple, les services administratifs de Transpac n'existent plus en tant que tels, ce sont ceux de France Télécom). Ainsi, on peut considérer que France Télécom « remonte » le trafic de Transpac en un seul point de connexion au niveau national. En outre, si on considère que, pour rester dans le cadre de l'offre Turbo-DSL, France Télécom livre au tarif T3 sur les 21 régions DSL de France, alors soit Transpac vend à perte, soit France Télécom lui octroie des tarifs préférentiels, ce qui est également une pratique discriminatoire.

En tout état de cause, le Turbo-DSL souffre de **pratiques discriminatoires** et d'un gros problème de **transparence** que les remèdes proposés devront s'attacher à résoudre. Comme exprimé dans l'analyse de l'ART, cette situation justifie pleinement une intervention de l'ART :

*« Elle se justifie donc particulièrement dans le cas où l'opérateur puissant sur un marché amont serait aussi présent sur le marché aval, en propre, via l'une de ses filiales ou encore à travers l'un de ses partenaires. »*

## **Conclusion**

COLT considère qu'un problème de structure tarifaire de Turbo-DSL et de transparence entre France Télécom et sa filiale crée une situation de ciseau tarifaire qui rend très difficile la concurrence sur le marché de l'accès internet et des VPN vendus aux entreprises. Un bon indicateur de ce phénomène est la part de marché de Transpac sur ce marché, qui dépasse les 70 %, tandis que la part de Wanadoo sur le marché des particuliers est elle de 50 %.

### **C.1.3 Historique de l'offre**

COLT partage sans réserve la vision de l'ART.

En résumé, COLT considère que l'offre Turbo-DSL est une offre de gros et doit être qualifiée en tant que telle. Elle doit donc à ce titre être proposée à des tarifs orientés vers les coûts. Pour ce faire, il semble approprié de diminuer en priorité le prix du transport de la bande passante, c'est-à-dire des liaisons.

### **C.1.4 Dispositif actuel de régulation**

Le marché du Turbo-DSL a pour l'instant fait l'objet d'une faible régulation en comparaison des autres marchés de gros. Pourtant, l'analyse réalisée dans la partie précédente montre qu'une régulation accrue permettrait d'améliorer le niveau de la concurrence et entraînerait une baisse substantielle des prix pour les entreprises.

## **C.2 Délimitation du marché de gros des offres régionales**

### **C.2.1 Introduction**

COLT n'a pas de remarque particulière sur cette partie.

### **C.2.2 Délimitation du marché en termes de produits**

#### **C.2.2.1 Substituabilité avec d'autres technologies d'accès**

COLT n'a pas de remarque particulière sur cette partie.



### *C.2.2.2 Substituabilité avec le dégroupage*

#### **Résumé**

COLT approuve l'analyse de l'ART.

Le coût élevé de l'offre Turbo-DSL et la particularité des services demandés par les entreprises rendent le dégroupage très intéressant pour COLT, que ce soit en dégroupage direct ou en passant par un opérateur alternatif. Le dégroupage reste bien la priorité de COLT pour atteindre un maximum de sites clients.

Néanmoins, pour COLT, il existe aujourd'hui un frein opérationnel et un frein contractuel au développement du dégroupage pour les entreprises :

#### **Analyse**

- Frein opérationnel : le taux d'échec à la livraison est beaucoup trop important, car la mise en service contradictoire n'est pas encore suffisamment fiable.  
La qualité dégradée du dégroupage a donc une influence directe sur le niveau de substituabilité du Turbo-DSL par le dégroupage.
- Frein contractuel :  
La mise en place du dégroupage impose la signature d'un mandat de dégroupage qui entraîne une renégociation du contrat liant COLT à ses clients, notamment lorsqu'il s'agit de remplacer un lien Transfix par un lien dégroupé SDSL. Cette renégociation est pénalisante pour COLT car elle s'accompagne fréquemment d'une renégociation anticipée du débit et du prix de l'offre.  
COLT souhaite donc la suppression du mandat dans le cas du dégroupage total par construction (« par activation d'un accès préexistant par tronçons ») et ne se satisfait pas de la proposition d'inclusion des termes équivalents dans ses conditions générales de vente. En effet, la substitution d'un lien Turbo-DSL existant par un lien dégroupé obligerait COLT à refaire signer de nouvelles conditions générales de vente au client, ce qui reviendrait au même que la situation actuelle.

### *C.2.2.3 Substituabilité avec les offres de gros d'accès large bande nationales*

#### **Résumé**

COLT n'est pas d'accord avec le raisonnement de l'ART : concernant l'offre Turbo-DSL, selon lequel il n'y aurait pas de substituabilité avec les offres « catalogues » de gros d'accès large bande nationales car il n'existerait pas d'offre équivalente au Turbo-DSL livrée au niveau national.

En effet, France Télécom a proposé une offre de gros nationale (...) et on peut penser que d'autres opérateurs ont bénéficié de cette proposition (...). Ces offres, négociées, ne font l'objet d'aucune régulation et sont de nature à introduire une forte substituabilité d'une offre régionale par une offre nationale.

De plus, Transpac n'est pas censé acheter seulement à toutes les portes des accès Turbo-DSL au tarif T ou T0 car il a intérêt à s'appuyer sur le réseau ATM de France Télécom pour la remontée nationale de son trafic. Une telle prestation de collecte nationale dont bénéficie Transpac fait sans doute l'objet d'une offre sur mesure (OSM) complémentaire de l'offre

Turbo-DSL. Cette situation justifie en elle-même (en sus de la proposition faite à COLT) l'inclusion dans le marché de gros de l'accès large bande livré au niveau national de Turbo-DSL.

### **Analyse**

Que ce soit pour les besoins de l'opérateur alternatif qui, (...) a déjà signé cette offre (...) de Transpac dont il est logique de penser qu'il l'utilise, de COLT (...) ou de Cegetel qui la fournit à COLT, l'offre de livraison nationale de Turbo-DSL existe. France Télécom est dominant sur cette offre. A moins d'interdire à France Télécom de proposer une telle offre, ce qui semble à la fois difficile à réaliser et peu souhaitable, COLT estime qu'il convient de la réguler, notamment en vérifiant sa cohérence avec les autres offres de gros d'accès large bande livrées au niveau national, mais surtout avec l'offre Turbo-DSL régionale. La régulation doit en effet permettre de conserver un espace économique suffisant entre les offres régionales et nationales afin de permettre aux opérateurs de concurrencer France Télécom sans pâtir d'un ciseau tarifaire.

COLT considère que l'approche adoptée sur le marché des offres de gros d'accès large bande destinées à supporter des offres de détail d'accès DSL résidentiel doit être transposée au marché de l'offre de gros d'accès large bande destinée à supporter des offres de détail d'accès DSL entreprises.

#### *C.2.2.4 Contraintes particulières d'une clientèle professionnelle*

COLT est d'accord avec l'analyse que fait l'ART sur la grande similitude technique entre les offres destinées aux particuliers et aux professionnels. Néanmoins ces deux clientèles expriment des besoins différents, ce qui justifie l'utilisation de deux offres différentes. Ainsi toutes les mesures mises en place pour l'offre du Turbo-DSL devront tenir compte des particularités du marché des entreprises et notamment maintenir une qualité de service appropriée (garantie de débits, garantie de temps de rétablissement...).

#### *C.2.2.5 Protocole de transport mis en œuvre*

COLT approuve la position de l'ART sur ce point et souhaite insister sur la notion de stabilité technologique. En effet, l'ART doit veiller à ce que les protocoles de transport mis en œuvre ne changent pas trop souvent et que les changements soient soumis à un préavis minimum afin de permettre aux opérateurs d'avoir une vision suffisante pour la mise en place d'une stratégie, notamment d'investissement.

D'autre part il est essentiel que les opérateurs alternatifs bénéficient des mêmes informations que Transpac sur les protocoles mis en place, les architectures réseaux et leurs éventuels changements. Pour cela, COLT souhaite que les protocoles utilisés soient les protocoles les plus usuels du marchés et recommandés par les institutions de standardisation (type IEEE, ETSI, ITU...).

### **C.2.3 Délimitation géographique du marché**

COLT partage l'analyse de l'ART. Elle tient à faire part de sa satisfaction concernant la prise en considération de la nécessité d'homogénéité au niveau national, même pour les offres de gros au niveau régional.

### **C.3 Opérateur puissant**

COLT souscrit aux analyses de l'ART sur ce point.

### **C.4 Remèdes**

#### **C.4.1 Périmètre d'application de ces obligations**

COLT n'a pas de remarques particulières sur cette partie.

#### **C.4.2 Accès**

COLT est d'accord avec les grands principes énoncés par l'ART sur l'évolution des offres d'accès large bande livrées au niveau régional. Il est en effet essentiel que soient conservés :

- Les prestations existantes. Les modifications des offres ne devront pas être l'occasion pour France Télécom de modifier de manière artificielle les conditions dont bénéficiaient les opérateurs jusqu'à présent.
- La double interface (IP et ATM) qui répond à des besoins différents.
- Les points d'interconnexions. L'analyse de COLT sur la structure de l'offre Turbo-DSL (voir B.2.1.1) montre l'influence fondamentale de la structure de l'offre sur le marché des accès régionaux. Les modifications devront donc se rapporter à la structure et au niveau des tarifs sans pour autant remettre en cause l'efficacité des réseaux existants. Pour cela COLT envisage une baisse significative des tarifs (principalement pour les longues distances) et éventuellement une simplification (transformation du tarif T3 en tarif T2 par exemple), sans modifier la logique géographique de l'offre. Concrètement, le partage de l'offre en frais d'accès à la porte et liens vers les sites clients devra être conservée ainsi que les points d'interconnexions actuellement utilisés par les opérateurs.
- Les prestations connexes au raccordement
- La qualité de service nécessaire au marché des entreprises nécessite de conserver la possibilité de réserver de la bande passante. La réservation de bande passante est en effet le seul moyen de garantir des débits à l'utilisateur. COLT est donc partisan de la conservation d'une tarification à la bande passante réservée.

En tout état de cause, les modifications de l'offre Turbo-DSL pour en faire une véritable offre de gros laissent place à 2 scénarii principaux :

- Requalification de l'offre Turbo-DSL
- Création d'une nouvelle offre

### Scénario 1 : Requalification de l'offre :

Le scénario le plus simple consiste en une requalification de l'offre Turbo-DSL. Ceci signifie que l'offre serait globalement conservée à l'identique, des modifications n'intervenant que sur la tarification.

### Scénario 2 : Création d'une nouvelle offre – Convergence entre l'ADSL Connect ATM et le Turbo-DSL:

Une solution proposée par l'ART dans son analyse du marché est la convergence des offres ADSL Connect ATM et Turbo-DSL. Cette convergence est fortement suggérée par la proximité technique des offres (voir annexe 3, Comparaison des offres ADSL Connect ATM et Turbo-DSL) mais nécessite une définition précise des points de convergence :

- Une convergence des offres sur le plan technique (possibilité de points d'interconnexions mutualisés, mutualisation de la bande passante) est déjà en partie possible et est souhaitable car elle permet à l'ensemble des acteurs de réaliser des économies.
- Une convergence des prix est souhaitable. Il s'agirait notamment d'harmoniser le prix de la bande passante entre les différentes offres.
- Une convergence des services (garantie de temps de rétablissement, qualité du service...) est par contre difficilement envisageable. Les spécificités du marché des entreprises par rapport au marché des particuliers doivent en effet être pris en considération : une convergence des offres ne peut être envisagée associée à une baisse des services du Turbo-DSL. De la même manière il n'est pas nécessaire d'apporter aux offres destinées à desservir le marché des particuliers une qualité de service supérieure à ce qui est nécessaire. En effet elle servirait vraisemblablement à France Télécom à justifier une augmentation des tarifs, ce qui n'est pas souhaité par les opérateurs clients de l'offre.

### Préconisation de COLT

En conclusion, COLT est favorable à une évolution de l'offre Turbo-DSL en deux temps. Dans un premier temps COLT préconise une **requalification** du Turbo-DSL en offre de gros dès janvier 2005. Il s'agira donc de maintenir le niveau des prestations actuelles et de rendre la grille tarifaire compatible avec une offre de gros et en harmonie avec les autres offres d'accès régionales.

Dans un deuxième temps il sera alors possible de définir, dans le cadre d'un groupe de travail, les conditions d'une **convergence** des offres de gros du marché régional. Cette convergence pourra alors être définie plus précisément et permettra d'aboutir rapidement à une offre satisfaisante pour l'ensemble des opérateurs.

Il s'agit donc pour COLT dans un premier temps de conforter l'existence des offres d'option 3 en maintenant leur structure technique et abaissant les coûts avant d'envisager une convergence qui permettra à terme une mutualisation des ressources et une meilleure efficacité. Cette transition en 2 phases permettra d'éviter une déstabilisation d'un marché encore fragile par un changement des offres trop rapide et laissant la possibilité à France Télécom de nuire à son efficacité.

COLT souhaite rappeler d'ailleurs l'importance de ce marché, eu égard à son potentiel stratégique d'une part, et à sa forte croissance d'autre part. La prise de part de marché à court terme par les concurrents de Transpac est donc nécessaire pour le bon fonctionnement de la régulation sur le long terme.

### **C.4.3 Non-discrimination**

COLT est satisfait par les principes de non discrimination énoncés par l'ART et souhaite en souligner certains aspects propres au marché du Turbo-DSL :

- Comme exprimé en B.2.1.3, les conditions réservées à Transpac devront être plus sévèrement contrôlées ;
- Comme exprimé en B.2.1.1, COLT considère que la structure tarifaire est de nature à favoriser Transpac et doit donc être revue. COLT suggère d'examiner et de remettre en question les points suivants :
  - o Tarifs du transport (voir comparaison mark up T0 et T3 et comparaison ADSL Connect ATM et Turbo-DSL) ;
  - o Effets de volume sur la porte.
- Aucune offre sur mesure ne doit pouvoir anéantir des effets de la régulation (voir convention nationale pour l'offre Turbo-DSL proposée par France Télécom à COLT) ;
- Les modifications de l'offre ne doivent pas favoriser un acteur en particulier.

### **C.4.4 Transparence**

#### *C.4.4.1 Publication d'une offre de référence*

COLT est entièrement d'accord avec la présentation du besoin de publier une offre de référence tel que présenté par l'ART.

#### *C.4.4.2 Eléments de l'offre de référence*

L'ensemble des éléments cités par l'ART comme devant faire partie de l'offre de référence semble complet et justifié. COLT souhaite néanmoins attirer l'attention de l'ART sur des points particuliers :

- Raccordement des réseaux : l'architecture d'accès, les interfaces d'interconnexions, etc devront effectivement faire partie des éléments de l'offre de référence et devront autant que possible être similaires aux éléments actuels de l'offre.
- Options et grilles tarifaires : dans l'optique d'une convergence des offres, il est vraisemblable qu'un certain nombre de services présents dans l'offre de base Turbo-DSL deviennent des options. Dans ce cas, l'ART devra être particulièrement vigilante à la tarification de ces options. Concrètement, la baisse des tarifs doit être réelle et non pas liée à une baisse de la qualité du service de base, nécessitant l'ajout d'options et donc une rallonge tarifaire propre à rétablir le tarif initial.
- Effets de bundle : le passage d'une offre de détail à une offre de gros pour le Turbo-DSL ne doit pas s'accompagner de la mise en place de bundles qui défavoriseraient les opérateurs alternatifs (confère la mise en place de l'offre ADSL Connect ATM et la vente des accès par paquets de 50).

#### *C.4.4.3 Evolution de l'offre de référence*

COLT appuie l'ART dans sa volonté d'imposer à France Télécom un préavis préalable aux évolutions de l'offre de référence dans les conditions définies dans le document de

consultation. Il pourra être envisager d'imposer le préavis de 4 mois proposé pour le dégroupage aux offres d'accès large bande.

COLT insiste sur le fait qu'il est nécessaire de conserver une certaine stabilité de l'offre pour ne pas rendre les stratégies de déploiement et d'investissement des opérateurs inefficaces.

#### *C.4.4.4 Informations préalables*

COLT considère que l'information sur les zones tarifaires doit faire partie de l'offre de référence (notamment zones arrières du brasseur pour le tarif T). Il est en effet aujourd'hui impossible de connaître à l'avance la tarification qui sera appliquée à l'ouverture du service. Cette condition rend évidemment très difficile la mise au point de la meilleure offre possible et pénalise au final le consommateur.

COLT suggère dans ce but que la mise en place d'un serveur permettant de connaître à l'avance les conditions tarifaires d'un site (équivalent du serveur d'éligibilité) soit étudiée.

#### *C.4.4.5 Interface entre modems et réseau*

COLT n'a pas de remarque particulière sur cette partie.

#### *C.4.4.6 Publication d'indicateurs pertinents relatifs à la qualité de service*

COLT n'a pas de remarque particulière sur cette partie.

#### *C.4.4.7 Transmission des conventions à l'Autorité*

COLT juge nécessaire de faire peser l'obligation de transmission des conventions non seulement sur l'opérateur puissant (France Télécom), mais aussi sur son co-contractant. Sinon, France Télécom imposera des clauses de confidentialité sanctionnées par de fortes pénalités afin d'éviter notamment la transmission par le co-contractant de la convention à l'ART.

### **C.4.5 Contrôle tarifaire**

Conformément à l'analyse effectuée dans la partie 2 de sa réponse à la présente consultation, COLT estime justifiée une baisse des tarifs du Turbo-DSL et principalement sur le facteur lié à la distance des sites client. Cette baisse devra assurer une cohérence entre les différentes offres de gros et maintenir un espace concurrentiel suffisant entre les différentes offres d'accès.

### **C.4.6 Séparation comptable**

D'après COLT, la séparation comptable entre France Télécom et Transpac est nécessaire. La réintégration des filiales de France Télécom dans la maison mère et le nombre de condamnations auxquelles a été soumis France Télécom pour non respect du droit de la

concurrence justifie pleinement le durcissement des obligations à appliquer à l'opérateur historique (voir pour cela la réponse de COLT au groupe des régulateurs européens (« GRE ») sur le projet de recommandation en matière de séparation comptable).

Voici un résumé des recommandations effectuées par COLT à cette occasion et auxquelles COLT souscrit complètement. Les obligations prendraient la forme :

- *D'un « protocole interne » des relations entre des établissements comptables qui seraient créée à cette fin au sein de l'opérateur historique tant d'un point de vue horizontal (téléphonie fixe / mobile / Internet / télévision notamment) que vertical (wholesale / retail), solution qui n'impose aucune séparation structurelle (ou juridique) de l'opérateur mais en apporte une partie des avantages ;*
- *D'une liaison forte et « bijective » entre la comptabilité « réglementaire » et la « comptabilité financière » de l'opérateur historique afin de rendre plus hasardeuse toute modification opportuniste des choix comptables et ainsi de les en dissuader définitivement;*
- *D'une exigence de permanence des méthodes de séparation comptable et d'individualisation et d'imputation des coûts associés de l'opérateur historique aux différentes activités déployées.*
- *D'une extension des règles de transparence et d'accès aux informations de l'opérateur historique afin notamment de multiplier les opportunités que le contrôle de leurs coûts soit initié par toutes les autorités sur demande des acteurs concernés (consommateurs, autres opérateurs, autorités de concurrence, tribunaux).*

Ainsi, une séparation comptable qui fait apparaître entre autres, comme le préconise l'ART dans le document de la consultation, une « fiche présentant les coûts unitaires des ressources consommées pour la production de ce service [la fourniture des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional] ainsi que les facteurs d'usage correspondant », présenterait, selon COLT, plusieurs opportunités :

- Permettre une vérification fine de l'orientation vers les coûts des tarifs des offres d'accès large bande livrées en un point régional, et notamment de l'offre Turbo-DSL.
- S'assurer de la « justice relative » entre ces offres, dans le sens où les acheteurs de Turbo-DSL ne payeront plus un surcoût plus important que ceux de l'ADSL Connect ATM.
- Vérifier les conditions réellement accordées à Transpac de la part de France Télécom, et ainsi s'assurer qu'elles ne sont pas discriminatoires vis-à-vis des autres opérateurs.
- Inciter, grâce à l'orientation vers les coûts des tarifs du Turbo-DSL, à un nouveau partage de la valeur ajoutée entre Transpac et France Télécom en faveur de Transpac, et ainsi remédier au problème de ciseau tarifaire entre les tarifs de l'offre Turbo-DSL et le prix de vente de Transpac.

Enfin, comme prévu dans le document de la consultation, une justification de ces coûts, prenant le forme d'une « fiche de coûts explicitant la formation des coûts des éléments de réseau et des ressources liées à la fourniture de l'accès large bande livré au niveau régional », devra être le point retenant toute l'attention de l'autorité puisqu'il est le garant de l'efficacité de ce processus de séparation comptable.

## D. ANNEXES

### D.1 Annexe 1 : tarification du Turbo-DSL

Cette annexe présente l'offre Turbo-DSL et les tarifs des différentes prestations en juillet 2004.

#### **Porte Site Central**

##### *Frais d'accès au service de la Porte Site Central*

A la création

Prix : 4 500 €

Lorsque le site central dispose déjà d'un raccordement optique de France Télécom, les frais d'accès au service sont de :

Prix : 1500 €

##### *Modification du niveau de porte*

Prix : 500 € HT pour le passage d'une porte d'un niveau 1, 2, 3 ou 4 à un niveau 1, 2, 3 ou 4

Prix : 500 € HT pour le passage d'une porte d'un niveau 5, 6 à un niveau 5 ou 6

Prix : 2 000 € HT pour le passage d'une porte d'un niveau 1, 2, 3, ou 4 à un niveau 5 ou 6.

##### *Sécurisation de la porte Site Central (en option)*

Pour les raccordements de niveaux 1 à 4 :

Frais d'accès au service de l'option : 1500 € HT

Abonnement mensuel de l'option : 1000 € HT

Pour les raccordements de niveaux 5 et 6, l'option de sécurisation doit faire l'objet d'une étude spécifique et sera traitée en OSM.

##### *Abonnement mensuel*

L'abonnement mensuel de la porte est fonction de son implantation géographique par rapport à la ville coeur de plaque et du niveau choisi. Le niveau de la porte définit une Bande Passante d'accès à la plaque.

D= distance « à vol d'oiseau », exprimée en km indivisible, mesurée entre le Site Central et le centre (généralement l'Hôtel de ville) de la ville coeur de plaque de rattachement.

Coeur de plaque : ville(s) principales(s) de la plaque géographique identifiant les points d'accès haut débit de France Télécom.

Niveau de la porte	Débit maximum correspondant	d≤10	d>10
1	30 Mb	1975	1975+450*(d-10)
2	60 Mb	2400	2400+450*(d-10)
3	90 Mb	2800	2800+450*(d-10)
4	120 Mb	3200	3200+450*(d-10)
5	180 Mb	4500	4500+450*(d-10)
6	240 Mb	5400	5400+450*(d-10)

Figure 1 : prix mensuel en € HT de l'abonnement



## Les Liaisons Asymétriques et Symétriques

Les tarifs des redevances mensuelles des Liaisons sont de cinq niveaux :

- Tarif Niveau « Premier Brasseur »: le Site Extrémité de la Liaison est raccordé à un équipement réseau (DSLAM) ayant un centre ATM France Télécom de rattachement identique à celui de la Porte Site Central.
- Tarif Niveau Urbain : le Site Extrémité est situé dans le même département que la porte Site Central et est localisé dans une commune répertorié en « Zone Urbaine ».
- Tarif Niveau Départemental : le Site Extrémité est situé dans le même département que la porte Site Central mais n'est pas
- localisé dans une commune répertorié en « Zone Urbaine ».
- Tarif Niveau Plaque : le Site Extrémité est situé dans la même plaque que la Porte Site Central et dans deux départements
- différents.
- Tarif Niveau Régional : le Site Extrémité est situé dans la même région que la Porte Site Central et dans deux plaques différentes.

Type de liaison	FAS	T	T0	T1	T2	T3
<b>0,5cA</b>	300	73	76	108	145	183
<b>1c75A</b>	300	77	80	113	154	196
<b>1cA</b>	300	95	100	132	170	221
<b>2cA</b>	450	140	149	191	246	320
<b>2gA</b>	450	181	200	255	328	472

Figure 2 : Frais de mise en service (FAS) et abonnement mensuel en € HT pour des liaisons asymétriques

Type de liaison	FAS	T	T0	T1	T2	T3
<b>TDSL 0,5CS</b>	300	90	97	131	167	213
<b>TDSL 0,5 GS</b>	300	216	238	304	391	558
<b>TDSL 1CS</b>	300	119	132	167	208	271
<b>TDSL 1GS</b>	300	262	289	366	467	624
<b>TDSL 2CS</b>	450	166	183	230	299	416
<b>TDSL 2c500S</b>	450	253	281	357	463	616
<b>TDSL 2 GS</b>	450	332	366	455	590	816
<b>4096 - 1000</b>	600	436	480	610	820	1140
<b>4097 - 2000</b>	600	554	610	775	1040	1450
<b>4098 - 4096</b>	600	636	700	880	1180	1635

Figure 3 : Frais de mise en service (FAS) et abonnement mensuel en € HT pour des liaisons symétriques

## Options

Abonnement de l'option GTR 4H S1 :  
20 € HT par mois par liaison

Abonnement à une connexion ATM de type VP délivré uniquement sur des liaisons à débit garanti (au lieu du VC de base) :  
20€ HT/mois/VP

Sécurisation de la porte Turbo DSL  
Pour les raccordements de niveaux 1 à 4 :  
FAS : 1 500 € HT  
Abt/mois : 1 000 € HT

Pour les raccordements de niveaux 5 et 6, l'option de sécurisation doit faire l'objet d'une étude spécifique et sera traitée en OSM.

Frais de migration  
FAS= 150 € HT pour le passage d'une liaison ADSL à une liaison ADSL ou d'une liaison SDSL à une liaison SDSL (upgrade ou downgrade)

Frais de changement de gamme ADSL ! SDSL (ou réciproquement) :  
Frais d'accès au service de la liaison avec engagement du client sur 1 an  
FAS= 300 €HT pour le passage d'une liaison ADSL à une liaison SDSL (ou l'inverse) pour les liaisons à débits de 0,5 et 1Mb/s  
FAS= 450 €HT pour le passage d'une liaison ADSL à une liaison SDSL (ou l'inverse) pour les liaisons à débit de 2Mb/s

Frais de changement d'interface pour une liaison  
FAS= 300 €HT pour le passage d'une liaison ADSL (ou SDSL) à interface ATM 25.6 ou Ethernet à une liaison ADSL (ou SDSL) à interface cuivre

Liaison d'extrémité temporaire :  
Pour les raccordements de niveaux 1 à 4 :  
Frais d'accès au service : FAS de la liaison normale + 600 € HT  
Abonnement Mensuel : Abonnement mensuel liaison d'extrémité standard multiplié par 2.

Frais de migration des liaisons Turbo DSL d'une porte P1 vers P2 : 150 € HT/liaison

## **D.2 Annexe 2 : résumé des résultats Analysys**

Le travail réalisé par Analysys pour l'AFORST consistait en la production de 3 outils/modèles permettant d'analyser le marché de gros du haut débit :

- un modèle CMILT, qui compare les coûts des services ADSL Connect, Collecte IP/ADSL et TDSL avec les prix France Télécom
- Un modèle de ciseaux tarifaires (*espace économique*) instantané, qui calcule la marge d'un opérateur alternatif sur chaque modèle économique envisageable (achat 1, 3, 5, TDSL et vente 3, 5, Turbo-DSL, IP VPN et DSL détail)
- Un modèle de ciseaux tarifaires sur 5 ans, qui permet d'analyser l'impact des tarifs de FT et de la structure du marché sur le déploiement et la rentabilité d'un opérateur alternatif.

Dans cette annexe, nous nous attachons à résumer les résultats de la première partie (modèle CMILT) afin de mettre en évidence la différence entre les coûts de l'offre Turbo-DSL et les prix pratiqués par France Télécom sur ce produit.

La première partie présente les mises à jour et modifications effectuées par COLT pour rendre le modèle plus proche de la réalité.

La deuxième partie présente les résultats obtenus.

### **D.2.1 Hypothèses**

Le modèle CMILT réalisé par Analysys et fourni par l'AFORST à l'ART en décembre 2003 sert de base à l'analyse. L'ensemble des hypothèses de coûts et de modélisation du réseau a été jugé toujours d'actualité. Aucun changement majeur ne justifie une remise en cause profonde du modèle. Néanmoins COLT propose quelques légères modifications pour actualiser le modèle :

- **Modèle de pénétration du haut débit.** Même s'il est extrêmement difficile de faire des pronostics sur la pénétration future du haut débit dans la population, sa progression extrêmement rapide permet de penser que le modèle proposé par l'AFORST est trop lent. De plus il n'est tenu compte des évolutions technologiques que très faiblement puisqu'il prévoit qu'en 2010 il y aura autant d'accès à 128 kbps que d'accès à 512 kbps et plus que d'accès à 1024 kbps. COLT propose donc de modifier légèrement le tableau de prévision de la demande proposé (cf tableau page suivante).
- **Prix du Turbo-DSL :** Les tarifs France Télécom ont été remplacés par la nouvelle grille tarifaire 2004.
- **Prix des liaisons LA :** Les tarifs France Télécom ont été remplacés par la nouvelle grille tarifaire 2004.
- **Demande Turbo-DSL :** Le modèle proposé par Analysys modélisait la demande Turbo-DSL en 100% de demande pour l'offre 1 Ca. Afin d'être plus précis COLT a considéré une répartition de demande correspondant à sa répartition actuelle.

On peut remarquer que cette modélisation ne permet pas de tenir compte de la progression des débits et est donc relativement conservatrice.

Les tableaux des pages suivantes détaillent les modifications effectuées sur le modèle (suivant les 4 points précités) :

### Modèle de pénétration du haut débit (Analysys) (en nombre de liens par type d'offre)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Accès ATM 128 kbps	0	0	0	0	11 796	35 726	60 548	86 561	110 834	130 407	141 345	146 046	150 903	155 919	161 101
Accès ATM 512 kbps	0	0	1 213	9 158	20 396	37 469	62 913	89 028	112 766	131 150	141 345	146 046	150 903	155 919	161 101
Accès ATM 1024 kbps	0	0	67	509	4 701	13 777	25 485	39 750	55 342	70 662	79 506	82 151	84 883	87 705	90 619
Accès ATM 1024 kbps pro	0	0	67	509	4 701	13 777	25 485	39 750	55 342	70 662	79 506	82 151	84 883	87 705	90 619
Accès ATM générique	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Accès TDSL T	400	2 920	16 458	41 297	69 021	96 911	124 968	153 192	181 584	210 146	224 805	225 480	226 156	226 835	227 515
Accès TDSL T0	50	365	2 057	5 162	8 628	12 114	15 621	19 149	22 698	26 268	28 101	28 185	28 270	28 354	28 439
Accès TDSL T1	25	183	1 029	2 581	4 314	6 057	7 810	9 574	11 349	13 134	14 050	14 092	14 135	14 177	14 220
Accès TDSL T2	20	146	823	2 065	3 451	4 846	6 248	7 660	9 079	10 507	11 240	11 274	11 308	11 342	11 376
Accès TDSL T3	5	37	206	516	863	1 211	1 562	1 915	2 270	2 627	2 810	2 818	2 827	2 835	2 844
Accès IP 128 kbps	0	0	0	0	399 107	1 016 848	1 375 210	1 612 677	1 738 459	1 752 202	1 766 810	1 825 580	1 886 286	1 948 991	2 013 761
Accès IP 512 kbps	4 050	29 565	170 076	577 565	856 308	1 067 099	1 429 712	1 659 462	1 769 593	1 762 973	1 766 810	1 825 580	1 886 286	1 948 991	2 013 761
Accès IP 1024 kbps	225	1 643	9 449	32 087	168 290	389 814	575 984	737 534	865 025	946 567	993 831	1 026 889	1 061 036	1 096 308	1 132 741
Accès IP 1024 kbps pro	225	1 643	9 449	32 087	168 290	389 814	575 984	737 534	865 025	946 567	993 831	1 026 889	1 061 036	1 096 308	1 132 741
Accès IP générique	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

### Modèle de pénétration du haut débit (modification COLT) (en nombre de liens par type d'offre)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Accès ATM 128 kbps	0	0	0	0	9 436	27 151	43 595	58 862	70 934	78 244	79 153	75 944	72 433	68 604	64 440
Accès ATM 512 kbps	0	0	1 262	9 647	21 756	40 466	68 785	98 524	126 298	148 636	162 075	169 414	177 059	185 024	193 321
Accès ATM 1024 kbps	0	0	77	604	5 798	17 635	33 810	54 590	78 585	103 638	120 320	128 156	136 378	145 005	154 053
Accès ATM 1024 kbps pro	0	0	74	577	5 484	16 533	31 431	50 350	71 944	94 216	108 659	115 012	121 665	128 633	135 929
Accès ATM générique	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Accès TDSL T	400	2 920	16 458	41 297	69 021	96 911	124 968	153 192	181 584	210 146	224 805	225 480	226 156	226 835	227 515
Accès TDSL T0	50	365	2 057	5 162	8 628	12 114	15 621	19 149	22 698	26 268	28 101	28 185	28 270	28 354	28 439
Accès TDSL T1	25	183	1 029	2 581	4 314	6 057	7 810	9 574	11 349	13 134	14 050	14 092	14 135	14 177	14 220
Accès TDSL T2	20	146	823	2 065	3 451	4 846	6 248	7 660	9 079	10 507	11 240	11 274	11 308	11 342	11 376
Accès TDSL T3	5	37	206	516	863	1 211	1 562	1 915	2 270	2 627	2 810	2 818	2 827	2 835	2 844
Accès IP 128 kbps	0	0	0	0	319 285	772 804	990 151	1 096 620	1 112 614	1 051 321	989 414	949 302	905 417	857 556	805 504
Accès IP 512 kbps	4 104	30 353	176 879	608 368	913 395	1 152 467	1 563 152	1 836 472	1 981 944	1 998 036	2 025 942	2 117 673	2 213 242	2 312 803	2 416 513
Accès IP 1024 kbps	236	1 796	10 771	38 076	207 558	498 962	764 139	1 012 879	1 228 335	1 388 299	1 503 997	1 601 947	1 704 731	1 812 562	1 925 659
Accès IP 1024 kbps pro	233	1 752	10 394	36 365	196 338	467 777	710 380	934 209	1 124 532	1 262 090	1 358 235	1 437 644	1 520 818	1 607 918	1 699 111
Accès IP générique	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

**La nouvelle grille tarifaire Turbo-DSL utilisée est la suivante :**

Offres	Débit (Mbps)	FAS	Tarifs, abonnements mensuels en €				
			Premier brasseur	urbain	départemental	plaque	régional
Liaison extrémité							
0.5 c A	0,50	300	73	76	108	145	183
0.5 c S	0,50	300	90	97	131	167	213
0.5 g S	0,50	300	216	238	304	391	558
1 c75 A	1,00	300	77	80	113	154	196
1 c A	1,00	300	95	100	132	170	221
1 c S	1,00	300	119	132	167	208	271
1 g S	1,00	300	262	289	366	467	624
2 c A	2,00	450	140	149	191	246	320
2 g A	2,00	450	181	200	255	328	472
2 c S	2,00	450	166	183	230	299	416
2 c 500 S	2,00	450	253	281	357	463	616
2 g S	2,00	450	332	366	455	590	816
Porte site Central							
Porte niveau 1	30	4500	1975	1975	1975	1975	1975
Porte niveau 2	60	4500	2400	2400	2400	2400	2400
Porte niveau 3	90	4500	2800	2800	2800	2800	2800
Porte niveau 4	120	4500	3200	3200	3200	3200	3200
Porte niveau 5	180	4500	4500	4500	4500	4500	4500
Porte niveau 6	240	4500	5400	5400	5400	5400	5400

### **Demande en Turbo-DSL**

La demande en Turbo-DSL appliquée est celle observée par COLT sur ses propres clients :

0,5 Ca : 14%

1 Ca : 50 %

2 Ca : 25 %

2 Ga : 11 %

La nouvelle grille tarifaire liaisons LA utilisée est la suivante :

**LA Haut Débit**

Prix HT en € au 01/01/2004
----------------------------

**Tarifs LA Haut Débit**

Formule tarifaire :

Abt annuel = a + b\*d

(d=distance vol d'oiseau)

FAS

En EurosHT par an

En EurosHT

LA			1	10	50
	Type	d	1-10km	11-50km	> 50km
dont les deux extrémités sont en zone dense	1x155 M	a	23 285,0	19 666,0	133 031,0
		b	2 054,80	2 416,70	131,40
		FAS	4 035,0	4 035,0	4 035,0
	Type	d	1-10km	11-50km	> 50km
dont l'une des extrémités est en zone NON dense	1x155 M	a	24 285,0	21 938,0	133 838,0
		b	2 153,60	2 388,30	150,30
		FAS	4 035,0	7 336,9	4 035,0

### **D.2.2 Résultats**

Conformément à la méthode CMILT, nous comparons les prix de France Télécom par rapport au coût moyen basé sur la VAN des éléments en 2005 car (*cf p.10 du rapport intitulé [Analysys\\_rapport\\_031203.pdf](#)*). Les résultats obtenus après modifications des hypothèses sont les suivants :

Services	Type	Element costing en €			Service costing en €	Prix annualisés (fiche tarifaire FT) en €	Mark-up
		1999	2003	2005			
TDSL_acces_T	Service_de_bout_en_bout	36 515	702	470	808	1 470	213%
TDSL_acces_T0	Service_de_bout_en_bout	38 485	766	508	858	1 557	206%
TDSL_acces_T1	Service_de_bout_en_bout	39 020	824	560	915	2 001	257%
TDSL_acces_T2	Service_de_bout_en_bout	39 566	893	623	984	2 553	310%
TDSL_acces_T3	Service_de_bout_en_bout	40 650	1 024	741	1 114	3 588	384%

On observe deux résultats principaux :

- Les tarifs ne sont pas orientés vers les coûts (mark up de 206% à 384 %)
- Plus la distance à la porte est grande, plus le mark up est important, c'est donc bien le transport qui est tarifé le plus cher.



### **D.3 Annexe 3 : comparaison des offres ADSL Connect ATM et Turbo-DSL**

COLT souhaite montrer dans cette annexe que **ces deux offres sont très proches sur le plan technique**, et que **les différences constatées en termes de niveaux de prix ne sont donc pas justifiées** (pour plus de détails se reporter à la conclusion F.3.2.).

Il s'agit donc de comparer l'ADSL Connect ATM et le Turbo-DSL, deux offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional, en mettant en exergue leurs similitudes, mais aussi en relevant leurs différences.

La comparaison à proprement parler s'articule :

- Autour de deux points de comparaison :
  - Les aspects techniques et opérationnels
  - La tarification
- Et autour de deux axes transversaux :
  - La structure
  - Le niveau

#### **D.3.1 Les aspects techniques et opérationnels**

##### *D.3.1.1 Structure technique des offres : principe de fonctionnement*

Tout d'abord, force est de constater que les deux offres sont très proches concernant leur structuration technique. En effet :

- Les deux offres permettent d'obtenir un accès large bande à la ligne d'abonné, en se connectant à un point de livraison au niveau régional.
- Ces points de livraison peuvent tout à fait coïncider en un seul équipement physique.
- Chaque offre permet d'équiper la ligne d'abonné choisie de façon appropriée aux besoins, et de collecter le trafic provenant des différents DSLAM d'une même zone régionale du territoire national vers le point de livraison, régional lui aussi, du souscripteur de l'offre.
- Les « canaux » utilisés pour réaliser la collecte sont rigoureusement identiques (ce sont des virtual path ATM, comme le montrent les deux schémas ci-dessous). D'ailleurs, il est déjà possible de mélanger des flux issus de ces deux offres dans le même conduit de collecte.
- Les deux offres ici considérées utilisent toutes les deux le protocole ATM (Asynchronous Transfer Mode) et le réseau ATM de collecte de France Télécom, où circule le trafic des utilisateurs finaux, acheminé sur ce réseau par leur ligne téléphonique en DSL via le DSLAM de France Télécom.

Bref, **d'un point de vue technique, les deux offres sont presque identiques**, et en tout cas s'appuient sur les mêmes équipements et les mêmes principes (voir en illustration les deux schémas ci-dessous).

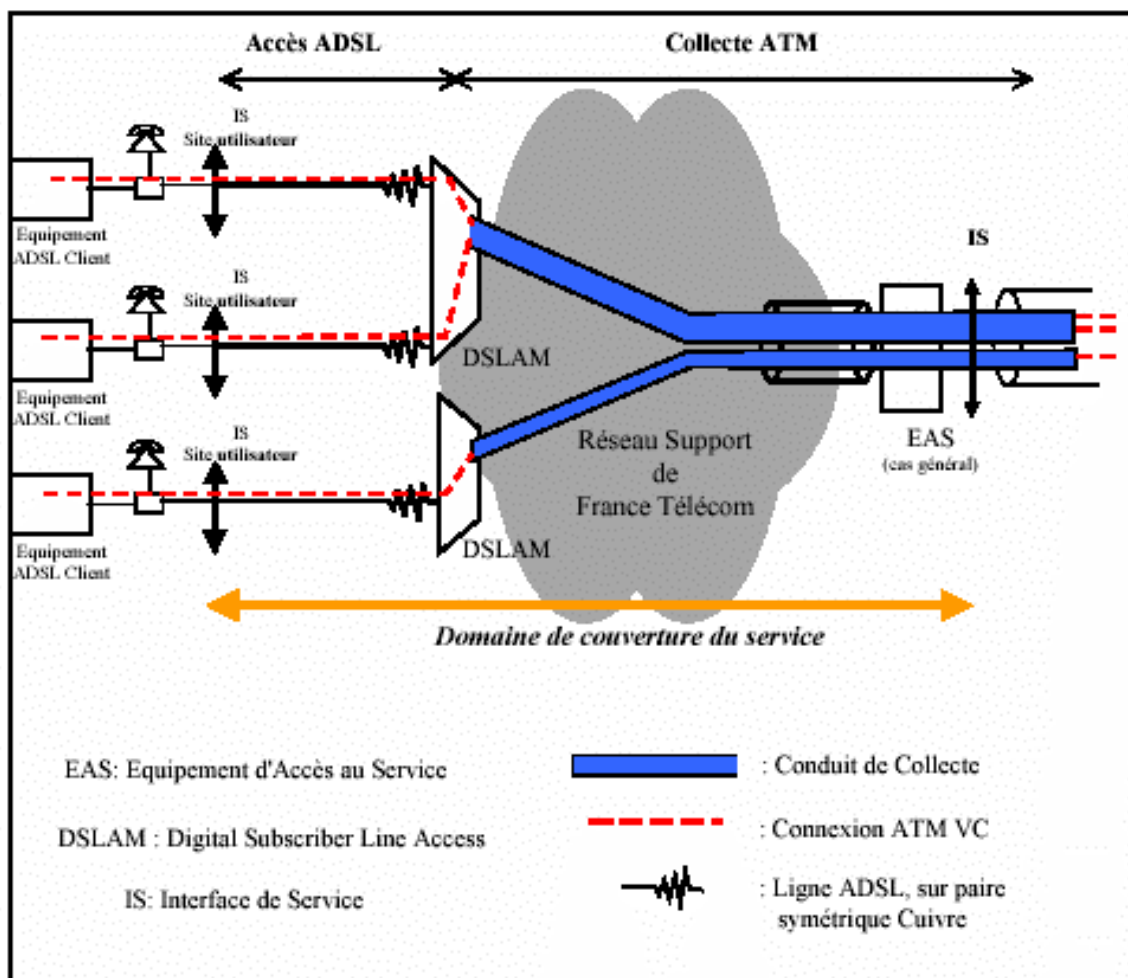


Figure 1 : principe de fonctionnement de l'offre ADSL Connect ATM

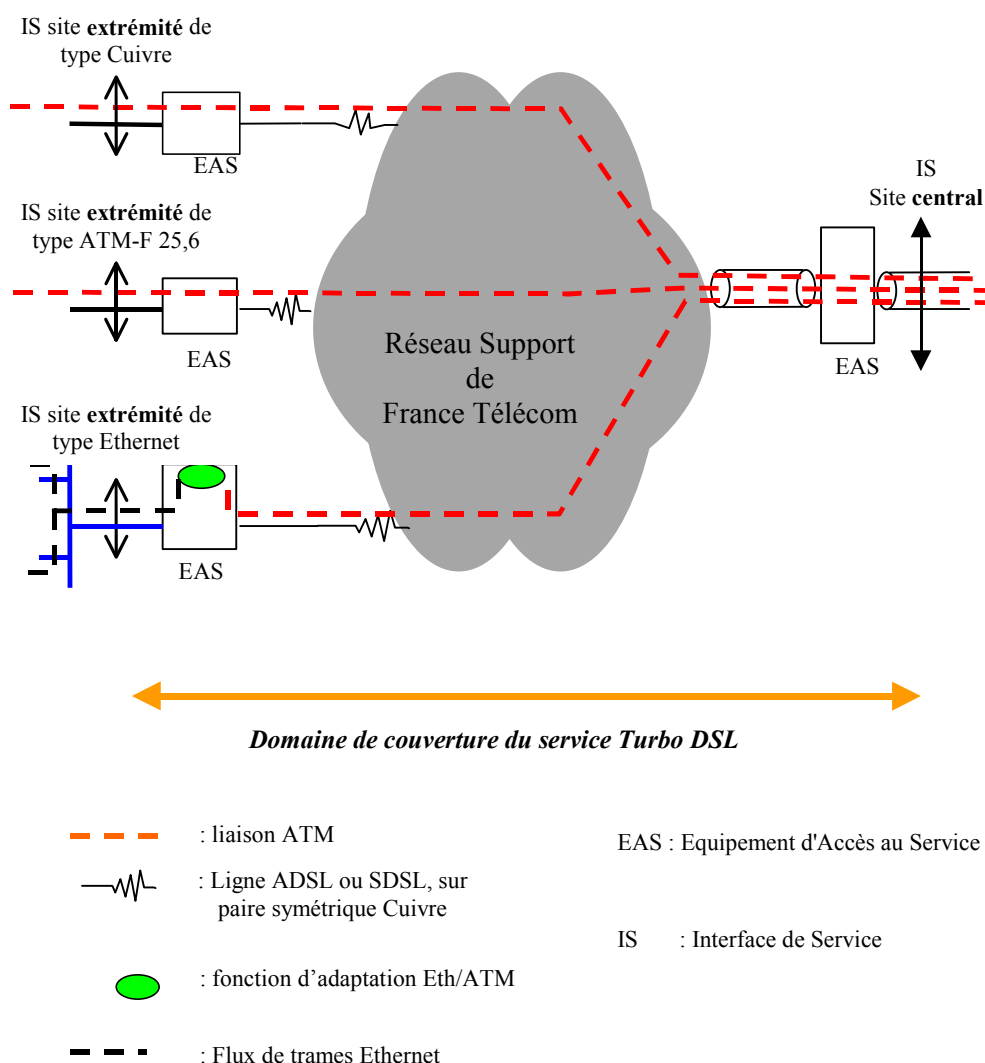


Figure 2 : principe de fonctionnement de l'offre Turbo-DSL

Toutefois, ces deux offres ne sont pas bien sûr pas rigoureusement identiques et la différence provient essentiellement de deux nuances :

- La principale différence est une différence de configuration de l'ATM (software), qui a une importance cruciale : **seul le Turbo-DSL permet de fournir à l'utilisateur final une qualité de service et un débit garanti.** En effet, en ADSL Connect ATM, l'ensemble du trafic issu d'un DSLAM est multiplexé dans un conduit de collecte au débit garanti qui relie ce DSLAM au point de livraison de l'opérateur. En revanche, à l'intérieur de ce conduit de collecte, les différents flux issus de chaque accès ne font l'objet d'aucune garantie. La conséquence directe de ce choix d'implémentation est qu'un débit moyen peut être fourni statistiquement à l'utilisateur final, mais qu'aucun véritable débit garanti au sens strict du terme n'est fourni par l'intermédiaire de cette offre. Au contraire, dans l'offre Turbo-DSL, chaque utilisateur peut jouir d'une liaison (notion qui regroupe accès et collecte) à débit garanti jusqu'à la porte de l'opérateur. Ainsi, une véritable qualité de service adaptable aux besoins peut être fournie et garantie.

---

Par conséquent, l'ADSL Connect ATM vise à fournir les opérateurs positionnés sur le marché de détail résidentiel, où les consommateurs ne demandent qu'un service best effort, tandis que le Turbo-DSL vise les opérateurs positionnés sur le marché de détail des entreprises, qui ont un besoin impératif d'un minimum garanti en terme de qualité de service.

- Enfin, du point de vue des procédures opérationnelles, **l'ADSL Connect ATM nécessite un abonnement de l'utilisateur à la ligne téléphonique France Télécom, ce qui n'est pas le cas du Turbo-DSL.**

L'offre ADSL Connect ATM repose effectivement sur le partage de la ligne : la connectique se fait à partir de la prise téléphonique sur laquelle il faut placer un filtre (à la charge de l'opérateur et/ou de l'utilisateur final). Autrement dit, seule la partie haute du spectre de la ligne d'abonné est utilisée, pendant que les basses fréquences peuvent encore servir pour la téléphonie. France Télécom impose donc un abonnement à la ligne téléphonique.

Par contre, l'offre Turbo-DSL repose sur la création de ligne : une interface cuivre/ATM25 ou Ethernet doit être installée, et France Télécom intervient donc sur le site, à la différence de l'offre ADSL Connect ATM. De plus, l'abonnement à la ligne téléphonique n'est plus obligatoire.

#### *D.3.1.2 Niveaux de prestation disponibles*

Sur ce point, les offres diffèrent de manière beaucoup plus évidente. Toutefois, il faut garder à l'esprit que **les niveaux de performance considérés dans cette partie F.3.1.2. relèvent tous de choix arbitraires de la part de France Télécom**, dans le sens où il serait techniquement possible de les faire correspondre si France Télécom le souhaitait.

Enumérons donc les différents niveaux de performances proposés par France Télécom, en ce qui concerne :

- Les débits disponibles  
Tout d'abord, il faut remarquer que seules les offres Turbo-DSL proposent des accès avec des débits montants et descendants symétriques. D'autre part, les débits proposés sont différents, bien que tous les liens physiques soient identiques et à 155 Mb/s.
- Le Service Level Agreement (SLA)  
S'il n'existe aucune différence au niveau de la collecte puisque les deux offres reposent sur une prestation GTR S1 (garantie de temps de rétablissement de 4 heures sept jours sur sept et 24 heures sur 24), le Turbo-DSL permet de maintenir une GTR S1 au niveau de l'accès (France Télécom peut faire une boucle pour tester la ligne) là où l'ADSL Connect ATM ne propose qu'une prestation de type best effort pour une résolution à la fin de la journée suivant l'appel.
- La couverture  
La couverture physique des deux offres est assez semblable :
  - Même url d'éligibilité en ligne.
  - Les « plaques DSL » sont identiques.

---

### ***D.3.2 La tarification***

#### *D.3.2.1 Structure tarifaire*

Concernant l'ADSL Connect ATM :

- Accès
  - Générique, indépendant du débit, ou différencié, dépendant du débit
  - 2 zones tarifaires : A et B
- Collecte
  - Collecte standard, en zone locale ou plaque, et collecte pour phase de montée en charge
  - 2 zones tarifaires : A et B
- Niveau « plaque DSL » mais pas de niveau « région DSL »

Pour le Turbo-DSL :

- Liaisons (accès et collecte) :
  - 5 zones tarifaires : de T à T3
  - différenciation par rapport au débit
- Portes
  - Différenciation en 6 niveaux selon le débit
  - Différenciation selon la distance entre la porte et le centre de la ville cœur de plaque
- Existence du niveau « région DSL »

De façon plus détaillée, la **définition des zones tarifaires diffère sensiblement** :

- Les zones A et B pour l'ADSL Connect ATM : ces zones sont définies selon un critère géographique. Globalement, la zone A correspond plutôt aux zones urbaines plutôt denses, tandis que la zone B concerne plus les zones rurales.
- Cinq niveaux en Turbo-DSL en fonction de l'éloignement à la porte :
  - T, tarif niveau « premier brasseur » : le site extrémité de la liaison est raccordé à un DSLAM lui-même raccordé au même brasseur que la porte
  - T0, tarif niveau urbain : le site est situé dans le même département que la porte et dans une ville classée en « zone urbaine »
  - T1, tarif niveau départemental : le site est situé dans le même département que la porte mais pas dans une ville classée en « zone urbaine »
  - T2, tarif niveau plaque : le site est situé dans la même plaque que la porte mais dans un département différent
  - T3, tarif niveau régional : le site est situé dans la même région que la porte mais dans une plaque différente

Une certaine opacité subsiste sur l'étendue exacte des « zones arrières » des brasseurs ATM de France Télécom, qui donnent accès au tarif T lorsque la porte et la liaison considérée sont raccordées sur le même brasseur. La situation est identique pour la liste des communes donnant accès au tarif T0.

---

### D.3.2.2 Niveau des tarifs

Etant données les différences de garantie et de packaging des débits, une comparaison des niveaux des tarifs est possible mais nécessite un important retraitement des données. Ainsi, s'il est clair que **le niveau des tarifs de l'offre Turbo-DSL est sensiblement plus élevé que celui de l'offre ADSL Connect ATM**, la comparaison ne sera chiffrée que dans le cas du type de liens le plus couramment utilisé par COLT.

Parmi les liaisons Turbo DSL que COLT loue France Télécom, on recense surtout des **liaisons 1 cA** (à hauteur de 50%) : liaison avec 1,2 Mbps / 320 kbps en débit crête et 150 kbps en débit garanti. Cette offre, essentielle pour COLT, est très similaire à un accès ADSL Connect ATM 1216 kbps / 320 kbps en débit crête, qui serait prolongé par un conduit de collecte standard au débit garanti. De plus, pour garantir 150 kbps, on constate qu'il suffit d'utiliser un conduit de collecte standard à un 1 Mbps pour 6 offres.

La seule différence significative est alors le fait que dans le cas de l'ADSL Connect ATM la garantie est statistique, contrairement au Turbo DSL où elle est ferme.

Voyons la traduction en terme de prix, en se plaçant en zone T0 (zone tarifaire applicable pour 55% des liaisons COLT), ce qui correspond à priori à une zone A (zone urbaine) et certainement à une collecte locale :

- Prix de la liaison Turbo DSL : 100€ HT mensuel, auxquels s'ajoutent le prix correspondant à la porte. Soit, en prenant 117 liens par porte (valeur moyenne chez COLT qui loue 2105 liens à France Télécom pour un total de 18 portes), et une porte de niveau 1 utilisée par COLT dans 77,8% des cas,  $1/117 \times 2400 = 20,51€$  HT mensuel (cas où la porte est située à moins de 10 km de la ville cœur de la plaque). Soit un total de 120,51€ HT mensuel.
- Prix de l'accès et de la collecte en ADSL Connect ATM : 12,20€ HT mensuel en accès générique, auxquels s'ajoutent  $1/6 \times 56 = 9,33€$  HT mensuel de collecte locale. Soit un total de 21,53€ HT mensuel.

Le tarif passe donc de 21,53€ HT mensuel à 120,51€ HT mensuel, c'est à dire **5,6 fois plus cher**.

### D.3.3 Conclusion

Les deux offres étudiées ici sont très proches techniquement. De plus, il n'y a aucune raison de nature physique à leurs différences : ce sont uniquement des différences de configuration des paramètres ATM (softwares) des liaisons entre le DSLAM et l'utilisateur final d'une part, et le DSLAM et le POP de l'opérateur d'autre part.

Ainsi, les aspects techniques ne sont pas de nature à induire des différences notables de niveau tarifaire entre ces deux offres, puisque les deux offres s'appuient sur le même réseau et les mêmes équipements.

Or, les niveaux tarifaires diffèrent largement, d'un rapport de 5,6 pour le cas des liens les plus utilisés par COLT (offre Turbo-DSL 1 cA).

Ainsi, **COLT estime injustifiées de telles différences**. En effet, celles-ci ont deux conséquences immédiates absolument fondamentales :

- Sans préjuger de l'orientation vers les coûts de l'offre ADSL Connect ATM (mais en faisant l'hypothèse peu impliquante que France Télécom ne la vend pas à perte), ces

---

différences montrent que **les tarifs de l'offre Turbo-DSL ne sont pas orientés vers les coûts en ce qui concerne leur niveau** : ce point appuie les conclusions de l'analyse CMILT réalisée par l'AFORST en 2003.

- **Il existe une injustice flagrante** vis-à-vis des opérateurs positionnés sur le marché de détail des entreprises, comme COLT, par rapport à ceux positionnés sur le marché de détail résidentiel qui utilisent l'offre ADSL Connect ATM. En effet, ils supportent un surcoût bien plus important.

#### D.4 Annexe 4 : analyse Win / Loss

COLT a réalisé une analyse des appels d'offres VPN fondés sur le Turbo-DSL qu'il a perdu depuis janvier 2004. Parmi ceux-ci, on constate que beaucoup ont été perdus face à Transpac, qui proposait une prestation technique équivalente. Les commerciaux de COLT, après avoir contacté les prospects, ont rapporté que la seule raison invoquée pour le choix de Transpac était le prix : Transpac était de 20 à 30% moins cher, soit 21,2% en moyenne (valeurs transmises par les prospects).

L'objectif de cette annexe est de montrer qu'il existe un effet de ciseau tarifaire entre les tarifs de l'offre Turbo-DSL d'une part et les prix de vente de Transpac sur le marché de détail du VPN d'autre part.

Cette conclusion est fondée sur l'argument suivant : l'espace économique laissé entre le prix d'achat de l'offre de gros Turbo-DSL et celui de vente de l'offre de détail VPN est insuffisant pour permettre à COLT de concurrencer durablement Transpac puisque COLT n'est pas en mesure de répliquer les tarifs de Transpac (à niveau technique de prestation identique).

En effet, l'ART pose dans son document de consultation le principe suivant (chapitre 4 partie E.5. Contrôle tarifaire) : « *Les tarifs de l'offre doivent permettre aux opérateurs alternatifs l'utilisant de répliquer les offres de détail du groupe France Télécom sur les marchés résidentiel et professionnel.* ».

Or, les prix proposés par COLT ne peuvent descendre en dessous d'un prix minimum appelé le « best price ». Celui-ci est fondé sur le fait qu'il doit assurer au moins une marge opérationnelle incrémentale avant amortissement de 35%, une marge opérationnelle incrémentale après amortissement de 22%, et un cash flow positif au bout d'un an. Ces critères ont été élaborés dans le but de garantir la couverture :

- Des coûts fixes de COLT liés à l'activité VPN
- Des amortissements consentis pour cette activité
- De la rémunération du capital immobilisé pour réaliser ces investissements

Si COLT vendait au même prix que Transpac, c'est-à-dire 21,2% moins cher en moyenne, il vendrait entre 7,8% et 33,4% (23,6% en moyenne) en dessous du « best price » (pour plus de détails, consulter les fichiers annexes). Il serait alors impossible pour COLT de conserver sur le long terme une situation financière sur cette activité VPN lui permettant de respecter ses engagements (couverture de l'ensemble des charges et retour sur investissement).

**L'offre de Transpac sur le marché de détail du VPN ne peut donc pas être répliquée.**

Analyse Win / Loss (€ HT annuels)						
	Client A (...)	Client B (...)	Client C (...)	Client D (...)	Client E (...)	Moyenne
Prix COLT	51 560	386 000	126 000	124 000	241 000	-
Prix FT	40 732	308 800	88 200	111 600	180 750	-
Ecart COLT / FT	21%	20%	30%	10%	25%	21,2%
Best price COLT	51 560	385 200	110 800	120 358	241 200	-
Ecart Best price COLT / prix FT	26,6%	24,7%	25,6%	7,8%	33,4%	23,6%
Sites off net / sites au total	100,0%	55,1%	100,0%	100,0%	89,7%	88,9%

Résumé des résultats de l'analyse Win / Loss



---

Remarque 1 : le faible nombre de cas de l'étude Win / Loss est justifié par le fait que les décisions de présenter une offre ou non sont faites pour concentrer les propositions de COLT aux cas où COLT est compétitif, et non pour accumuler les échecs commerciaux aux lieux où COLT ne l'est pas. Ce découpage géographique de la compétitivité de COLT est fonction des tarifs de l'offre Turbo-DSL qu'il peut obtenir (distance entre les sites et la ou les porte(s)), et surtout de la possibilité de raccorder les sites au réseau de COLT (voir la remarque suivante).

Remarque 2 : il apparaît dans le tableau le pourcentage de sites « off net », c'est-à-dire les sites raccordés au VPN par une offre Turbo-DSL de France Télécom (nommée wDSL dans les fichiers annexes) ou revendue par un opérateur alternatif (OLO leased line), par opposition aux sites « on net », c'est-à-dire raccordés en fibre optique ou grâce au dégroupage. Bien sûr, les offres étudiées ici sont celles qui comportent une proportion de sites off net importante, et ce pour deux raisons :

- C'est sur ces sites que la comparaison avec Transpac est pertinente, puisque les liens utilisés, et donc la prestation technique, sont identiques (Turbo-DSL).
- C'est donc sur ces sites que se manifeste l'effet de ciseau tarifaire (alors qu'au contraire, sur les sites on net, COLT ne subit pas cet effet et est donc compétitif).

---

## D.5 (...)

---

**D.6 Annexe 6 : tarifs de l'offre de cohabitation (co-mingling) de Belgacom**