

Réponse de Cegetel à la consultation publique de l'ARCEP relative aux projets de décision portant sur les marchés de la Téléphonie Fixe

1.1 Les communications VLB

Cegetel s'étonne que l'ARCEP ait revu complètement son analyse en introduisant de nouvelles notions très compliquées pour, au final, aboutir au même résultat que son analyse précédente, c'est à dire exempter de contrôle *ex ante* les accès multiservices et les communications qui y sont liées.

Ces nouvelles notions (accès principalement téléphonique, composante « accès RTP » sur service de capacité,...) rendent l'analyse complexe, confuse et parfois incohérente.

Pourquoi cette complexité ? Pourquoi vouloir à tout prix distinguer certains accès et communications à ne pas contrôler ? Pourquoi développer pour les accès une identification complexe de marchés spécifiques alors que pour les communications, moyennant une distinction peu claire, il est conclu d'appliquer des obligations différentes au sein d'un même marché ?

Cegetel croit comprendre que l'ARCEP ne souhaite pas imposer d'obligations sur le sous marché des accès et communications liés au haut débit et en particulier ne souhaite pas imposer la présélection.

Cette position est discutable :

- **Une telle segmentation est difficile à justifier** ; l'analyse de l'ARCEP est incohérente et non conforme aux règles d'analyse des marchés ;
- **Il est très risqué de ne pas contrôler de façon identique des produits substituables, en particulier sur un marché où le contrôle s'avère indispensable** ; La distinction entre offres contrôlées et non contrôlées est ambiguë ce qui présente des risques élevés de contournement des obligations et d'éviction de la concurrence ;
- **Le contrôle des offres liées au haut débit ne pose aucun problème technique ou réglementaire.**

Par la suite on utilisera les notations suivantes :

- VLB : Voix sur Large Bande
- Accès EPT : accès utilisés Exclusivement ou Principalement pour la Téléphonie
- Accès NPT : accès Non Principalement utilisés pour la Téléphonie
- RTP : Réseau Téléphonique Public
- RTC : Réseau Téléphonique Commuté

1.1.1 Une segmentation difficile à justifier

Un tel découpage entre les offres basées sur le haut débit et les autres offres est difficile à justifier. On ne peut pas segmenter les offres de détail, accès et communications, selon les marchés de gros dont elles dépendent, RTC et haut débit, car il s'agit d'une segmentation technologique contraire au principe de neutralité technologique du nouveau cadre.

L'ARCEP cherche à établir des définitions pour justifier autrement cette segmentation mais **ces notions sont confuses et incohérentes**.

En fait les produits sont substituables pour l'utilisateur et il n'est pas possible de justifier, autrement que technologiquement, la segmentation proposée par l'ARCEP.

De plus **l'argumentation de l'ARCEP n'est pas conforme aux règles d'analyse des marchés**.

1.1.1.1 Des notions confuses et incohérentes

1.1.1.1.1 Incohérence sur la délimitation des marchés de l'accès

Les opérateurs proposant des services voix sur des accès Internet distinguent généralement la mise en œuvre de l'accès RTP par une option forfaitaire spécifique. Ces accès RTP sont donc similaires aux composantes « accès RTP » des services de capacité.

Si on choisit d'inclure les composantes « accès RTP » des services de capacité dans le marché de l'accès professionnel, il faut aussi inclure les composantes « accès RTP » des accès Internet dans les marchés de l'accès.

1.1.1.1.2 Flou sur la notion d'accès EPT

Aucune définition claire des accès EPT et NPT n'est donnée.

La terminologie utilisée pour les accès fait référence à un critère d'usage mais l'ARCEP reconnaît elle-même que dans certains cas les accès EPT peuvent être utilisés principalement pour l'Internet.

En effet de nombreux utilisateurs qui avaient abandonné leur abonnement téléphonique au profit du mobile, le reprennent aujourd'hui pour l'accès Internet haut débit. D'autre part certains abonnés ayant une facture téléphonique élevée souscrivent aux accès *triple play* essentiellement pour l'offre téléphonique forfaitaire.

L'usage n'est donc pas une bonne définition de ces accès, mais aucune autre définition n'est proposée.

1.1.1.1.3 Incohérence sur la notion de VLB

L'ARCEP définit la VLB comme de la VoIP sur un réseau d'accès Internet dont la qualité est maîtrisée. On comprend donc qu'il s'agit d'une offre voix couplée à un accès Internet.

Cependant elle évoque plus loin les accès primaires émulsés sur du dégroupage qui « *utilisent la VLB* ». Or si les accès primaires émulsés utilisent souvent la VoIP, mais ils peuvent aussi utiliser de la VoATM, ils n'ont aucune raison d'être liés à un accès Internet (**Exemple (7) du tableau, voir plus loin**).

L'exemple n'est pas cohérent avec la définition.

1.1.1.1.4 Ambiguïté sur la distinction des communications

Trois terminologies ou critères sont utilisés indifféremment par l'ARCEP pour distinguer les communications non contrôlées *ex ante* :

- les communications VLB,
- les communications basées sur des accès NPT,
- les communications basées sur le marché du haut débit.

Mais ces différentes notions ne coïncident pas.

1.1.1.1.4.1 La notion de VLB ne coïncide pas avec la notion de voix sur accès NPT

La notion de VLB selon la définition ARCEP implique un accès multiservice incluant au moins l'Internet tandis que la notion de NPT peut concerner des accès multiservices voix+TV ou voix+VoD (**Exemple (6)**) et n'est pas forcément lié à la technologie IP (**Exemples (3),(4),(5)**).

Cette différence entre Voix sur NPT et VLB est d'ailleurs mise en évidence par l'ARCEP, qui souligne l'existence d'offres VLB sur accès NPT et d'offres VLB sur accès EPT.

1.1.1.1.4.2 La notion d'accès NPT ne coïncide pas avec la notion de haut débit

Le critère du haut débit ne coïncide pas forcément avec le NPT. En particulier dans quel segment doit-t-on ou devra-t-on inclure :

- les offres couplées accès haut débit et présélection (offres multiservices mais dont la voix n'est pas basée sur le haut débit) (**Exemple (3)**)?
- les éventuelles offres de TV sur ADSL couplées à des communications RTC (**Exemple (5)**) ?
- les offres de téléphonie seule basées sur le dégroupage total ou des MSAN pour l'opérateur historique (offre non couplée basée sur un accès EPT mais construites à partir des offres de gros du marché du haut débit) (**Exemple (7)**) ?
- les futures offres couplées abonnement, communications RTC et Internet, permises par la revente de l'abonnement (communications couplées sur accès NPT mais non basées sur le marché du haut débit) ?

1.1.1.1.4.3 Aucun des critères utilisés n'est acceptable

Les notions de VLB ou de haut débit sont technologiques et impliquent de distinguer les obligations selon la technologie utilisée ce qui va à l'encontre du principe de neutralité technologique du nouveau cadre.

La notion de NPT est une notion d'usage difficilement appréciable (cf I.1.2) à moins de l'interpréter comme une notion commerciale. Les communications sur accès NPT seraient alors les communications vendues dans des bundle accès RTP + autre service, mais dans ce cas il suffirait à France Télécom, interdit de couplage pour les communications contrôlées, de

justement coupler ces communications avec l'abonnement et un autre service pour que l'interdiction ne s'applique plus !

Les incohérences des définitions de l'ARCEP sont résumées dans le tableau ci-dessous.

	Com. Sur accès NPT	VLB	Com. Sur Haut débit
(1) Com. RTC sur abonnement France Télécom			
(2) Com. VoIP couplée à Internet HD (ex : offre triple play)	X	X	X
(3) Com. RTC couplée à Internet HD (ex : Cegetel présélection + Internet)	X		
(4) Com VoATM couplée à Internet HD	X		X
(5) Com RTC couplée à la TV	X		
(6) Com VoIP couplée à la TV	X		X
(7) Com VoIP seules			X

Classement de différentes offres dans les définitions ARCEP

Notes :

- Les offres proposées en exemple n'existent pas toutes aujourd'hui ;
- La notion de couplage indique un lien commercial ou tarifaire entre les deux services ;
- La notion de NPT a été interprétée pour ce tableau comme une notion commerciale, cependant si on tient compte de l'usage toutes les offres sont potentiellement EPT et NPT.

1.1.1.2 Une analyse peu conforme aux méthodes d'analyse des marchés

1.1.1.2.1 Délimitation d'un marché justifiée par la réglementation actuelle

L'ARCEP analyse la substituabilité d'une offre couplée avec une offre non couplée, comme une évidence : « *Les « packs » actuels [...] doivent être considérés dans leur ensemble* » (P18). Or aucun texte ne le dit et cette affirmation mériterait une justification.

Ne doit-on pas au contraire distinguer les deux composantes de l'offre ? Lorsque les opérateurs auront les moyens, par la revente, de coupler l'abonnement et les communications, devra-t-on exclure ces offres du marché des communications ?

De plus considérer des offres couplées dans leur ensemble revient à inclure dans un même marché toutes les composantes sans se poser la question de leur substituabilité, ce qui n'est pas conforme à la méthode préconisée.

Les Lignes Directrices précisent que pour définir un marché « *L'ARN commence par appliquer ce test [du monopoleur hypothétique] à un service ou un produit de communications électroniques offert dans une zone géographique donnée, dont les caractéristiques peuvent justifier l'imposition d'obligations réglementaires; elle l'étend ensuite à des produits ou des territoires supplémentaires, dans la mesure où la concurrence de ces produits ou territoires influence le prix du principal produit ou service en question.* »

Ainsi avant d'analyser la substituabilité d'un accès multiservice avec l'accès téléphonique il convient de s'interroger sur la substituabilité des différentes composantes de l'accès multiservice.

Il est à noter que c'est l'absence de régulation spécifique des communications VoIP qui a conduit France Télécom à commercialiser des offres couplées, accès RTP + communications +Internet, non éligible à la sélection du transporteur.

La situation de fait actuelle ne doit pas servir à justifier la délimitation des marchés.

En particulier l'ARCEP semble justifier l'inclusion des composantes « accès RTP » des services de capacité dans le marché de l'accès professionnel par la possibilité de sélection du transporteur. On rappelle que c'est la présence de cette offre dans le marché de l'accès qui justifie la sélection du transporteur et non le contraire.

1.1.1.2.2 Notion de substituabilité réduite à la substituabilité immédiate

L'ARCEP affirme que la substituabilité entre les différentes communications « est limitée aux utilisateurs disposant à la fois d'un accès principalement téléphonique, tel l'abonnement principal de France Télécom, et un accès haut débit multiservice. »

Elle sous entend ici que la substituabilité pour être valable doit être immédiate, ce qui est incorrect. La substituabilité du côté de la demande consiste à analyser « *ce qui se passerait en cas d'augmentation faible mais durable des prix* » (LD 40). On laisse donc le temps à l'utilisateur de changer d'offre et d'opérateur. L'ARCEP évoque d'ailleurs la possibilité pour l'utilisateur d'arbitrer entre les offres pour prouver la substituabilité : « *Le client peut arbitrer entre l'option Numéris offerte par France Télécom, les autres offres d'accès de France Télécom (groupement d'accès Numéris primaires) et les autres offres d'accès offertes par un concurrent, en accès direct à l'un de ses sites. Dès lors il apparaît que ces prestations optionnelles d'accès au réseau RTP doivent être considérées comme substituables aux accès principalement téléphoniques.* » Un tel arbitrage n'est évidemment pas immédiat.

Ainsi un abonné France Télécom ayant un accès Internet en dégroupage partiel sans VLB peut décider de passer sur un accès multiservice si les tarifs des communications RTC sur l'abonnement France Télécom augmentent. La substituabilité entre les communications n'est donc pas limitée aux utilisateurs ayant les deux accès.

1.1.1.2.3 Une analyse erronée de la puissance sur les segments de marché

L'ARCEP justifie le non contrôle d'une partie des communications :

- en distinguant les problèmes de concurrence et donc de puissance sur deux segments du marché (communications basées sur accès NPT et communications basées sur accès EPT),
- en analysant les problèmes de concurrence sur ces deux segments à travers les problèmes sur les marchés de l'accès.

« *Ce segment de marché [des communications fournies sur accès NPT] est associé au marché de l'accès haut débit à Internet, marché en pleine croissance qui présente donc moins d'obstacle au développement de la concurrence, contrairement au marché de l'accès au réseau téléphonique, marché complètement mature sur lequel on observe une décroissance des volumes.* »

Cette démarche n'est pas conforme aux textes.

L'analyse de la puissance doit porter sur l'ensemble du marché et ne doit pas se faire indépendamment sur des segments identifiés de manière arbitraire. D'ailleurs dans son analyse prospective du marché, l'ARCEP caractérise bien le marché dans son ensemble : *« Wanadoo est actuellement leader sur le marché du haut débit, donc l'essor de la VLB ne devrait pas restreindre le poids de France Télécom sur le marché des communications. »* ;

De plus l'analyse de la puissance ne doit pas se limiter à l'effet de levier et à l'analyse des marchés liés. Les problèmes de concurrence peuvent être différents entre accès et communications, en particulier s'il y a sélection du transporteur. Ainsi on ne peut comparer les problèmes de concurrence de communications ouvertes à la sélection du transporteur avec des communications où ce système n'est pas disponible en comparant les accès correspondants.

1.1.1.2.4 Des obligations très différentes imposées à des produits parfaitement substituables

Dans son analyse des marchés du haut débit, l'ARCEP a toujours imposé les obligations génériques sur l'ensemble du marché. Les modalités d'application peuvent en revanche être spécifiques à certaines prestations. Ainsi par exemple le dégroupage partiel et total font partie du même marché et sont tous deux soumis à l'obligation pour les tarifs de refléter les coûts, cependant les méthodes de valorisation des coûts sont spécifiques à chacune des deux prestations.

Différencier les modalités d'application nécessite de pouvoir différencier les services au sein d'un même marché. En effet bien qu'un marché soit défini par des services substituables, la substituabilité n'est pas toujours totale et il peut être possible de différencier les prestations : c'est le cas par exemple des dégroupages total et partiel, des départs d'appel voix et Internet,...

La substituabilité étant partielle, imposer des modalités d'application des obligations différentes ne risque pas de créer de distorsion concurrentielle : imposer l'interconnexion forfaitaire sur le départ Internet uniquement ne va pas pousser les opérateurs à utiliser le départ Internet à la place du départ voix.

Cette distinction n'est pas aussi nette pour les communications téléphoniques. En fait les communications sur accès EPT des abonnés ayant d'autre part un abonnement Internet

sont parfaitement substituables aux communications sur accès NPT incluant abonnement communications et Internet (cf I.2.2). Ainsi une régulation différente des deux offres va permettre à France Télécom de proposer des offres non contrôlées très attractives, ce qui va pousser les abonnés aux offres contrôlées à se tourner vers les offres non contrôlées.

La Recommandation évoque la possibilité d'imposer des obligations différentes au sein d'un même marché mais la recommandation ne parle que de « mesures correctrices voisines ou connexes » et les exemples sont focalisés sur les prestations connexes. Il ne s'agit donc pas d'imposer des obligations complètement différentes à des prestations identiques : *« il peut être fréquent que des mesures correctrices voisines ou connexes soient appliquées à des segments techniques dans le cadre de l'obligation générale qui s'impose aux entreprises puissantes sur le marché analysé. Si on estime que des mesures correctrices particulières s'imposent pour un segment technique donné, il n'est ni nécessaire ni opportun, pour y imposer des obligations, de recenser chaque segment technique comme étant un marché pertinent. On peut citer, par exemple, le cas où une obligation de fournir un accès dégroupé à la boucle locale est complétée par des obligations connexes concernant l'accès aux installations de colocalisation. »*

Les produits ou services d'un marché sont substituables et soumis aux mêmes problèmes concurrentiels. Il n'y a aucune logique à imposer des obligations totalement différentes.

On notera de plus que cette pratique est tout à fait contraire aux pratiques de l'OFCOM qui identifie des obligations identiques pour tous les éléments d'un marché. Les marchés sont au contraire très découpés avec des obligations identiques imposées à différents marchés.

1.1.2 Un risque élevé d'éviction de la concurrence

La position de France Télécom sur les communications ainsi que les pratiques observées rendent **indispensable un contrôle *ex ante* de toutes les offres.**

Le contrôle partiel génère des **risques élevés d'éviction de la concurrence.**

1.1.2.1 Nécessité de contrôler ex ante toutes les offres de communications de détail de France Télécom

1.1.2.1.1 La concurrence n'est pas effective

Contrairement au marché de l'Internet haut débit, sur les communications RTC, la concurrence se limite à 24% et ce pourcentage semble se stabiliser, bien que :

- le marché soit ouvert depuis 7 ans
- les offres de détail de France Télécom soient régulées

1.1.2.1.2 La régulation des offres de gros n'est pas suffisante

La régulation sur les marchés de gros ne concerne que l'interconnexion, la préselection et, en 2006 au plus tôt, la revente de services.

En fait son quasi-monopole sur les marchés de l'accès permet à France Télécom d'exercer un effet de levier horizontal vers les marchés des communications. Cet effet est accentué par sa faculté de cibler les tarifs en fonction des catégories de clientèle : tarifs de base élevés pour son socle historique de clients fidèles (60%), tarifs légers et différenciés pour les clients à fidéliser ou à reconquérir.

1.1.2.1.3 France Télécom avance des tarifs d'éviction

Sur l'année 2004, France Télécom a proposé régulièrement des tarifs qui étaient générateurs de squeeze :

- Offre « heures France et Soir et Week-end » (avis 04-32)
- Généralisation de l'offre « appel à prix unique » (avis 04-305)
- Forfait PRO/PME France et mobiles et bonus temps (avis 04-408)
- Option tarifaire « avantage volume Service France et Mobiles » (avis 04-555)
- Offre atout RPV mobiles 4 (avis 04-561)
- Vente en nombre de forfaits Pro/PME (avis 04-593)

1.1.2.1.4 Les outils ex post ne sont pas adaptés pour répondre à ces problèmes.

Les mesures conservatoires et procédures exceptionnelles :

- sont prises trop tard alors qu'une partie du marché a déjà été captée

- sont difficiles à justifier vis à vis du consommateur en particulier lorsqu'il s'agit de redresser à la hausse des tarifs déjà pratiqués par France Télécom ou de sanctionner France Télécom pour vouloir baisser ses tarifs alors que c'est l'intérêt à court terme de l'utilisateur.

1.1.2.2 Risques élevés d'éviction de la concurrence

1.1.2.2.1 Manque de visibilité pour le marché

Comme expliqué précédemment la segmentation proposée par l'ARCEP n'est pas claire :

- la notion d'accès principalement téléphonique est flou et ambiguë,
- les communications peuvent être basées sur le haut débit mais sans être VLB (voir tableau).

Les acteurs du marché ne peuvent donc pas savoir a priori si une offre sera contrôlée ou pas, ce qui risque de créer des vides juridiques et qui n'assure pas la visibilité indispensable au marché pour la définition des plans d'affaires.

1.1.2.2.2 Possibilité pour France Télécom de contourner les obligations

La délimitation entre communications régulées et non régulées étant ambiguë, selon l'interprétation **l'interdiction de couplage est levée dès que l'offre se trouve couplée !**

En effet, en commercialisant une offre couplée abonnement, communications et Internet, l'accès pourra être considéré NPT et les communications non régulées.

1.1.2.2.3 Risque d'éviction de la concurrence sur les marchés des communications et du haut débit

Ce contrôle partiel va permettre à Wanadoo de proposer des offres voix couplée à l'Internet à un tarif très bas. Contrairement aux autres opérateurs ou fournisseurs de services, Wanadoo/France Télécom (avec 50% de part de marché sur l'Internet haut débit et 76% sur les communications) a le pouvoir de proposer des tarifs très bas pour ces prestations :

- il n'est pas soumis à des frais élevés de raccordement haut débit, de collecte et de raccordement de NRA et de CA,
- il maîtrise la répartition des coûts des communications dans les tarifs puisque ces communications partent et aboutissent dans 98% des cas sur son propre réseau.

Ce risque est double car un ciseau par les offres voix de Wanadoo aurait un impact à la fois sur le marché des communications et sur le marché du haut débit.

France Télécom pourra formuler des offres adaptées à la structure du marché en deux parties : des offres simples non couplées à un tarif relativement élevé pour la clientèle fidèle, des offres couplées non contrôlées très attractives pour les clients à reconquérir.

Sous réserve d'inventaire, on peut craindre que le projet d'offre ADSL nu ne permette à France Télécom de s'affranchir de plus de la régulation sur l'accès. France Télécom se trouverait alors dans la situation de pouvoir commercialiser sans aucun contrôle des services correspondant en réalité à des couplages [abonnement téléphonique + communications + accès Internet], services appartenant aujourd'hui respectivement à des marchés de monopole, régulé et non régulé. Cette offre viserait essentiellement la clientèle la plus sensible, c'est à dire celle qui représente le marché réellement concurrentiel. France Télécom pourrait enfin contrôler à sa guise le niveau de concurrence et ajuster, par les tarifs de cette offre, la marge de ses concurrents.

1.1.3 Le contrôle de toutes les offres de détail ne pose aucun problème technique ou réglementaire.

1.1.3.1 Retour sur la situation actuelle

Cegetel considère qu'il n'y a aucune incohérence à vouloir contrôler aujourd'hui une offre qui ne l'était pas auparavant.

Le fait de ne pas contrôler l'offre voix de Wanadoo dès sa sortie pouvait se justifier par la nouveauté du service et le peu d'utilisateurs concernés. En effet il était difficile avant la mise sur le marché de présager de la qualité du service et de son caractère substituable avec la voix RTC.

Cependant on peut constater aujourd'hui que le service de Wanadoo est comparable et bien substituable aux offres de communications RTC. Le nombre d'utilisateurs est devenu significatif, il faut donc le contrôler de manière cohérente avec les autres services de communications.

Le fait que ces offres ne posent pas aujourd'hui de réels problèmes de concurrence ne doit pas servir à justifier l'absence de contrôle *ex ante*. Les risques potentiels existent et d'autres offres basées sur le même principe (comme une offre d'ADSL nu) sont encore plus susceptibles de créer des problèmes concurrentiels si elles ne sont pas contrôlées.

1.1.3.2 Marché de l'accès

Toutes les obligations doivent s'imposer à tous les accès au service téléphonique, y compris la présélection.

Si la présélection pose de réels problèmes techniques pour les accès utilisant la VoIP, France Télécom saura trouver les arguments techniques pour la refuser.

Elle peut aussi s'avérer inintéressante pour les opérateurs tant que les offres de Wanadoo ne sont proposées qu'en « dégroupage partiel » c'est à dire en complément de l'abonnement. Mais la présélection peut être imposée et n'être mise en œuvre qu'à la demande des opérateurs alternatifs.

Ainsi la présélection doit être imposée à tous les accès et il s'agit ensuite au marché de décider de sa faisabilité physique ou de son intérêt économique.

L'obligation de couplage abusif doit également s'appliquer, le couplage de l'accès au réseau avec l'accès au service pouvant être considéré comme non abusif.

L'imposition des mêmes obligations à tous les accès au service téléphonique permet d'être cohérent et de se préserver du contournement que pourrait faire France Télécom en couplant ses communications avec Internet et du vide juridique qui pourrait entourer de nouvelles offres.

1.1.3.3 Contrôle des communications

Le contrôle de toutes les communications ne pose pas de problème particulier et ne constitue pas une lourde charge pour France Télécom, puisqu'il s'agit d'étendre aux offres de Wanadoo, le contrôle appliqué aux autres offres.

Le couplage des communications avec l'accès au service pourra éventuellement être toléré, mais le couplage des communications avec l'accès au réseau devra être interdit.

Remarque :

La distinction faite par l'ARCEP de la composante « accès au service » et « accès au réseau » dans la notion d'accès est intéressante.

Il y a en fait trois marchés :

- *le marché de l'accès au réseau (le raccordement)*
- *le marché de l'accès au service téléphonique (attribution d'un numéro de téléphone, possibilité de recevoir des appels)*
- *le marché des communications (possibilité de passer des appels)*

Dans les analyses actuelles le marché de l'accès au réseau est confondu avec le marché de l'accès au service téléphonique car la Recommandation identifie le marché « de l'accès au réseau téléphonique » or un accès au réseau n'est pas forcément dédié au service téléphonique.

Il pourrait être intéressant de tenir compte de ces trois notions pour la délimitation des marchés mais cela remet totalement en cause les définitions des marchés pertinents de la Recommandation.

1.1.4 Conclusion

L'analyse de l'ARCEP est incohérente et non conforme au cadre réglementaire

La segmentation proposée présente des risques élevés d'éviction de la concurrence

Il n'y a aucun obstacle à l'imposition d'obligations sur les accès et communications associées au haut débit.

Il convient donc d'imposer les mêmes obligations sur toutes les offres d'accès au service téléphonique et sur toutes les offres de communications de France Télécom.

1.2 Les « grandes offres »

L'ARCEP souhaite alléger le contrôle tarifaire et appliquer un contrôle *a posteriori* des grandes offres supérieures à 1 millions d'euros.

Il convient de noter qu'il s'agit du segment des très grandes entreprises, pour lesquelles les opérateurs peuvent avoir un intérêt à déployer leur propre boucle locale, or ces infrastructures alternatives restent encore limitées. L'ARCEP souligne par exemple qu'*« il n'existe actuellement aucune perspective de déploiement de boucle optique métropolitaine d'une ampleur susceptible de remettre en cause la part de marché prépondérante de France Télécom sur le marché de l'accès numérique primaire pendant cette période. »*

Alléger le contrôle de ce segment de marché est prématuré et risque d'anéantir la faible concurrence qui s'y développe.

Il s'agit aussi du segment le plus utilisateur d'accès primaires, pour lesquels il n'existera pas d'offre de revente. Il sera donc beaucoup plus difficile pour les opérateurs alternatifs de s'y positionner que pour France Télécom.

De plus ce segment est caractérisé par des offres multi zones et les risques d'effet de levier sont très élevés. Certains zones étant des zones de monopole et d'autres des zones de début de concurrence, France Télécom pourra, en proposant des offres multizones, utiliser son monopole pour améliorer sa position dans les zones où la concurrence débute.

L'ARCEP souligne, le caractère complexe de ces offres. Cette complexité rend plus difficile l'identification du non respect des obligations (effets de ciseau, couplages abusifs...). Ces offres méritent donc au contraire une analyse *a priori* approfondie et systématique. Cela est encore plus vrai pour les offres spécifiques techniquement.

Le contrôle *a posteriori* ne permet pas d'intervenir à temps et la perte d'un contrat de ce montant peut avoir un effet destructeur irréversible sur un petit opérateur.

Il convient donc de s'assurer *a priori* que France Télécom respecte les règles qui lui sont imposées.

1.3 Le marché du transit

Cegetel soutient la position de l'ARCEP qui consiste à identifier France Télécom comme puissant sur le marché du transit.

En effet **France Télécom est l'unique opérateur puissant sur ce marché**, en particulier il n'existe pas de dominance conjointe, car :

- **France Télécom est le seul opérateur à répondre aux critères de puissance ;**
- **les critères de dominance conjointe ne s'appliquent pas au marché du transit.**

1.3.1 France Télécom est le seul opérateur à répondre aux critères de puissance

Comme l'a déjà en partie évoqué l'ARCEP :

- France Télécom bénéficie d'économies d'échelles et de gamme plus importantes que ses concurrents du fait de sa forte présence sur l'ensemble des marchés de détail et de gros ;
- France Télécom est intégré verticalement et, contrairement aux autres OA, peut utiliser son quasi monopole sur le départ et la terminaison pour renforcer sa puissance sur le transit ;
- Il existe un déséquilibre entre France Télécom et les opérateurs alternatifs qui pénalise les concurrents tels que Cegetel, en raison :
 - de la diversité des prestations proposées par France Télécom (transit vers les différents OBL, vers l'international...),
 - de la préexistence de l'interconnexion avec France Télécom pour les autres opérateurs,
 - de l'impossibilité pour les opérateurs alternatifs de fournir certaines prestations telles que la collecte pour compte de tiers.

1.3.2 Les critères de dominance conjointe ne s'appliquent pas au marché du transit

La directive cadre définit des critères permettant d'établir l'existence d'une dominance conjointe.

« Deux entreprises, ou plus, peuvent occuper conjointement une position dominante au sens de l'article 14 dès lors que, même s'il n'existe entre elles aucun lien structurel ou autre, elles opèrent dans un marché dont la structure est considérée comme propice à

produire des effets coordonnés. Sans préjudice de la jurisprudence de la Cour de justice en la matière, il est probable qu'une telle situation se produise sur un marché présentant plusieurs caractéristiques appropriées, notamment en termes de concentration et de transparence, ainsi que d'autres caractéristiques parmi les suivantes:

- *marché arrivé à maturité,*
- *stagnation ou croissance modérée de la demande,*
- *faible élasticité de la demande,*
- *produits homogènes,*
- *structures de coûts analogues,*
- *parts de marché similaires,*
- *absence d'innovations techniques, technologie au point,*
- *absence de capacité excédentaire,*
- *importantes barrières à l'entrée,*
- *absence de contre-pouvoir des acheteurs,*
- *absence de concurrence potentielle,*
- *diverses sortes de liens informels ou autres entre les entreprises concernées,*
- *mécanismes de rétorsion,*
- *absence ou possibilité réduite de concurrence par les prix. » [Directive Cadre]*

La majorité des critères évoqués ne sont pas vérifiés dans le cas du marché du transit.

En effet, le marché du transit...

N'est pas arrivé à maturité,

En particulier la baisse de l'Internet bas débit et l'évolution des opérateurs de boucle locale sont susceptibles de modifier très fortement la structure de ce marché.

Ne stagne pas au niveau de la demande,

Le trafic d'autoconsommation de France Télécom ne fait pas partie de la demande sur ce marché or ce trafic est loin d'être négligeable. Le développement du trafic issu des opérateurs de boucle locale va entraîner un transfert de ce trafic d'autoconsommation sur le marché du transit. On peut espérer que ce transfert provoque une croissance du marché du transit.

A une demande présentant une relative élasticité.

Les fournisseurs de services spéciaux sont directement concernés par les tarifs de collecte et les volumes qu'ils collectent sont très sensibles à la variation des tarifs.

N'a pas de produits homogènes.

Les produits proposés par France Télécom et les opérateurs alternatifs sur ce marché sont différents car les architectures de réseau et les points d'interconnexion sont différents. De plus certains services sont proposés uniquement par France Télécom : la collecte régionale (PRO, simple transit) avec une granularité par CA, le transit vers certains OBL,...

N'a pas d'opérateurs potentiellement dominants avec des structures de coûts analogues.

Les architectures de réseau diffèrent d'un opérateur à l'autre en particulier entre France Télécom et les opérateurs alternatifs, et donc les offres (nature et prix) sont différentes.

N'a pas d'opérateurs potentiellement dominants avec des parts de marché similaires.

Comme le souligne l'ARCEP la part de marché de France Télécom restera supérieure à 50% dans les trois années à venir.

N'est pas basé sur une technologie immuable.

Actuellement le marché du transit est essentiellement basé sur une technologie circuit/SDH mais le développement de la VoIP devrait favoriser la migration de ces services sur des réseaux IP.

N'est pas saturé en capacité

L'utilisation des technologies IP permet au contraire d'augmenter les capacités à moindre coût.

N'a pas d'opérateurs potentiellement dominants liés par des liens informels.

N'a qu'un opérateur susceptible d'utiliser des mécanismes de rétorsion.

Les opérateurs alternatifs étant largement dépendant de France Télécom sur tous les marchés, France Télécom a des moyens de rétorsion que n'ont pas les autres opérateurs.

Ne connaît qu'une concurrence par les prix.

Les opérateurs alternatifs étant structurellement et historiquement défavorisés par rapport à France Télécom, sont obligés de se démarquer au niveau des prix.

On remarque que seuls les critères des barrières importantes à l'entrée, d'absence de concurrence potentielle et de contre pouvoir des acheteurs peuvent s'appliquer dans le cas du transit, mais ces critères ne suffisent pas à démontrer la puissance conjointe. Ils sont aussi utilisés pour démontrer la puissance d'un opérateur et se trouvent vérifiés dans le cas de ce marché car il existe bien un opérateur dominant : France Télécom.

1.4 Rappels

Cegetel demande que les points suivants, déjà développés dans sa réponse à la première consultation, soient pris en compte par l'ARCEP dans son analyse des marchés pertinents de la téléphonie fixe.

1.4.1 L'homologation en deux temps

Comme Cegetel l'avait évoqué dans sa première réponse, il convient d'éviter une homologation à deux vitesses qui risque de catégoriser les offres : les offres de type décision rapide et les offres de type analyse approfondie. Lorsqu'une offre sera approuvée rapidement il deviendra difficile de justifier pour les offres de même type une analyse approfondie.

L'analyse de l'offre peut être plus ou moins longue plus ou moins approfondie, c'est d'ailleurs la situation actuelle, mais elle doit être adaptée à chaque cas.

Mais il n'est pas nécessaire de formaliser une procédure en deux temps.

1.4.2 Revente de l'abonnement

L'ARCEP souligne l'absence d'informations suffisantes pour juger de la nécessité d'imposer la revente sur les accès primaires.

Cegetel demande donc à ce que **l'ARCEP effectue une étude sur ce sujet. La revente des accès primaires est indispensable pour pouvoir constituer des offres d'envergure nationale** nécessaires pour se positionner sur le marché des grandes entreprises.

Il convient également de rappeler que :

- l'interdiction de coupler l'abonnement avec les communications ne pourra être levée que lorsqu'une véritable concurrence sur l'accès sera observée ;
- l'allègement des obligations sur le détail ne devra être possible que lorsqu'une amélioration significative de la concurrence aura été observée.

1.4.3 Valorisation des coûts sur les marchés de gros

Cegetel souhaite rappeler que :

- la prestation d'intra CA correspond à une partie du réseau non répliquable. Dans la logique des travaux effectués sur la boucle locale, il conviendrait de mettre à jour la méthode de coût pour cette partie de réseau ;
- pour privilégier la concurrence sur la partie transit, comme l'avait préconisé l'ART, une tarification basée sur les coûts d'un opérateur alternatif avec un test de squeeze serait approprié.

Il convient donc de **revoir dès maintenant les méthodes de valorisation des coûts pour les prestations d'intra CA et de transit de France Télécom.**

1.4.4 La collecte pour compte de tiers

Les restrictions imposées par France Télécom n'obligent pas forcément les opérateurs à être présents dans tous les CA de la ZT mais empêchent un opérateur tiers d'utiliser sur une ZT, de manière complémentaire, la prestation de collecte de France Télécom et celle d'un opérateur alternatif. Ainsi utiliser la prestation de l'opérateur alternatif les oblige à abandonner leurs interconnexions avec France Télécom qui, généralement, existent déjà.

Il faut donc que France Télécom lève les contraintes actuelles à la collecte pour compte de tiers.

1.4.5 La terminaison d'appel des opérateurs alternatifs

Cegetel souhaite rappeler que :

- les OBL alternatifs auront toujours 100% de part de marché sur leur terminaison, mais leur puissance est très limitée (et le restera probablement très longtemps ou du moins jusque fin 2007, date de portée de l'analyse) en raison de la forte puissance d'achat compensatrice de France Télécom,
- les obligations *ex ante* ne permettront aucunement de réduire cette part de marché et risquent au contraire d'accroître le déséquilibre concurrentiel existant entre France Télécom et les opérateurs alternatifs en interdisant la discrimination mais en préconisant les réductions au volume,
- les obligations de transparence et de non discrimination vont empêcher les opérateurs alternatifs de négocier entre eux des tarifs de terminaison directe (sans transit par France Télécom) inférieurs aux tarifs appliqués à France Télécom, ce qui ne va pas les inciter à s'affranchir de France Télécom,
- ces obligations ont été jugées disproportionnées par l'OFCOM pour les OBL non historiques,
- les éventuels problèmes concurrentiels sur ce marché doivent et peuvent être résolus totalement en *ex post*.

Il n'est donc pas nécessaire d'imposer des obligations *ex ante* spécifiques aux opérateurs de boucle locale.

1.4.6 La Portabilité

L'ARCEP n'aborde pas les problèmes liés à la portabilité or une analyse approfondie de ce sujet serait nécessaire.

En effet la portabilité :

- n'est pas assurée de manière efficace par France Télécom et peut générer du trombonning ;
- est, dans les conditions actuelles, un frein au développement de la concurrence : elle présente un coût élevé à la fois pour l'opérateur de terminaison qui reprend le numéro et pour l'opérateur de départ qui achemine un appel vers le numéro porté ;
- finance une valeur ajoutée de l'activité de transit de France Télécom qui n'est pas justifiée.

Le modèle actuel de la portabilité n'est pas adapté à une utilisation à grande échelle.

L'évolution du système devient indispensable avec le développement de la VoIP et **Cegetel demande une consultation spécifique sur ce sujet.**