

Contribution de Tiscali Télécom en réponse à la consultation
publique sur l'analyse des marchés du haut débit de
l'Autorité de régulation des télécommunications

Dans le cadre de la consultation relative à l'analyse des marchés du haut débit soumis à régulation ex ante, en application du nouveau cadre réglementaire issu de la transposition en droit français du « Paquet Télécom »¹, le document « Analyse des marchés pertinents » de l'Autorité appelle de la part de Tiscali une série d'observations concernant les marchés à la fois de détail (1) et de gros (2) de l'accès à Internet à haut débit.

Aucune de ces observations n'est couverte par le secret des affaires.

1) La nécessité de définir un marché pertinent de détail de l'accès à Internet par l'ADSL pour la clientèle résidentielle

Dans sa contribution du 28 mars 2003, en réponse à la consultation de l'Autorité sur la définition des marchés pertinents, Tiscali demandait la définition d'un marché pertinent nouveau, à savoir le marché de détail de l'accès à Internet par l'ADSL pour la clientèle résidentielle.

Plus d'un an plus tard, Tiscali continue à regarder comme indispensable une régulation ex ante sur ce marché, qu'il est dès lors nécessaire de définir en tant que marché pertinent nouveau par rapport à la liste des 18 marchés définis par la Commission européenne dans sa recommandation du 11 février 2003², ainsi que le démontre l'analyse qui suit. C'est donc à une véritable analyse concurrentielle sur ce marché que doit se livrer l'Autorité et pas

¹ Loi n° 2003-1365 relative aux obligations de service public des télécommunications et à France Télécom, 31 décembre 2003, JORF 1^{er} janvier 2004
Loi n° 2004-669 relative aux communications électroniques et aux services de communications audiovisuelle, 9 juillet 2004, JORF 10 juillet 2004.

² Recommandation de la Commission du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil, relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques

seulement à une « revue du marché de détail de l'accès haut débit en France », sans implication concrète en termes de régulation.

En conséquence, Tiscali demande à l'Autorité d'engager rapidement les démarches visant à définir un marché pertinent de détail de l'accès à Internet par l'ADSL pour la clientèle résidentielle, dans le cadre de la procédure définie dans l'article 7 de la directive « Cadre. »

a. L'identification d'un marché de détail ADSL

Selon la recommandation de la Commission, les marchés d'accès à Internet sont définis en premier lieu sur la base d'une distinction entre l'accès à Internet à « bande étroite » et l'accès à Internet à « large bande ». Tiscali estime cette distinction tout à fait pertinente.

De plus, la Commission rappelle que chacun de ces deux modes d'accès à Internet comprend plusieurs modalités : modem-câble, dégroupage, boucle locale radio pour l'accès à large bande, accès commuté (comprenant indistinctement les services d'accès facturés à la consommation et au forfait) pour l'accès à bande étroite.

Tiscali estime que chacune de ces modalités d'accès à Internet constitue un marché distinct. Afin de le démontrer, on s'appuiera sur les lignes directrices de la Commission, qui imposent d'analyser le caractère substituable de ces modalités, et ce de deux manières différentes³ : *« il convient de prendre en considération deux principales contraintes concurrentielles : i) les possibilités de substitution du côté de la demande, et ii) les possibilités de substitution du côté de l'offre »*.

Alors que l'existence d'une substitution du côté de la demande entre l'accès à Internet par le câble et par l'ADSL peut être facilement démontrée, il y a incontestablement une très faible substitution du côté de l'offre entre les différentes modalités de l'accès à Internet à haut

³ Lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application de cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques, JOCE du 11 juillet 2002

débit (modem-câble, boucle locale radio, technologies DSL.) En d'autres termes, un fournisseur d'accès à Internet ne peut pas remplacer ses offres ADSL par des offres par câble.

La très faible substitution du côté de l'offre s'explique tout d'abord par le fait que la couverture géographique des réseaux câblés est sensiblement plus limitée que celle de l'ADSL. De plus, les zones couvertes par le câble sont elles-mêmes divisées entre plusieurs opérateurs locaux, contrairement au marché de l'accès à Internet à haut débit dont l'unique acteur dispose d'une couverture ubiquitaire.

Quand bien même des offres de gros sur l'accès au câble existeraient, il serait difficile pour un fournisseur d'accès à Internet d'offrir ses services d'accès à haut débit sur l'ensemble du territoire national via l'une ou l'autre des technologies possibles (câble ou ADSL) en fonction de sa situation géographique. La compétitivité d'un tel fournisseur d'accès à Internet serait sans aucun doute inférieure à celle du leader du marché, comme par exemple un opérateur historique.

Cette position séparant l'ADSL des autres modalités techniques permettant l'accès à large bande, est corroborée par l'analyse du Conseil de la concurrence, effectuée dans le cadre la décision n° 02-D-38 du 19 juin 2002⁴, disposant qu'« *il ne peut être exclu (...) que l'accès haut débit à Internet par l'ADSL constitue un marché distinct sur lequel Wanadoo occupe une position largement dominante* ».

b. L'identification d'un marché de détail ADSL résidentiel

Il convient également de distinguer, au sein du marché d'accès à Internet par l'ADSL, le marché des offres aux particuliers et celui des entreprises, à l'instar de celle opérée sur le marché de l'accès (marchés 1 et 2 identifiés par la Commission). Pour établir cette distinction, on se bornera à rappeler quelques différences fondamentales : le marché entreprises a besoin de débits plus élevés, de connexions symétriques, d'un temps d'intervention / réparation garanti, de terminaux capables de gérer des connexions multipostes ainsi que des

⁴ Décision du Conseil de la Concurrence n° 02-D-38 du 19 juin 2002 relative à une saisine et à une demande de mesures conservatoires présentées par la société Liberty Surf, BOCCRF n° 14 du 30 septembre 2002

fonctionnalités spécifiques (routeurs avec adresse IP fixe); enfin, le marketing est complètement différent : prix supérieurs, peu de publicité, distribution directe.

Or, sur le marché de détail pour les entreprises, il est établi que Transpac détient une position dominante. Cependant, la définition d'un marché pertinent de détail pour l'accès à Internet haut débit n'est devenue impérative qu'à la lumière de la fusion imminente de Wanadoo et de France Télécom. Dès lors, seul le marché de détail résidentiel sera analysé dans la suite du document.

c. Le besoin de régulation du marché de détail ADSL résidentiel

Cette demande se justifie par l'importance primordiale qu'une régulation ex-ante de ce marché revêt pour le développement de la concurrence. En effet, une première analyse du marché ADSL de détail résidentiel permet de conclure à une absence de concurrence effective entre les différents acteurs, au sens donné à ce terme par la Commission. En effet, les lignes directrices⁵ de la Commission disposent : *« on parle de concurrence effective lorsqu'il n'existe aucune entreprise en position dominante sur le marché pertinent. (...) A l'inverse, un marché pertinent n'est pas considéré comme effectivement concurrentiel s'il existe une position dominante individuelle ou conjointe sur ce marché »*. De plus, la Commission estime que *« la présence de parts de marché très élevées – supérieures à 50% - suffit, sauf circonstances exceptionnelles, à établir l'existence d'une position dominante »*.

Ainsi, alors qu'en mars 2003 la part de marché de Wanadoo sur le marché de détail de l'accès à Internet à haut débit pour la clientèle résidentielle se situait entre 80 et 90 % en nombre d'abonnés et beaucoup plus en valeur, en mars 2004 elle avoisinait 50 %. Il convient sur ce point de citer l'analyse du Conseil de la concurrence⁶, soulignant l'existence de plusieurs autres indices qui contribuent à cristalliser la position dominante de Wanadoo : *« Par ailleurs, Wanadoo est une filiale du groupe France Télécom, opérateur historique des télécommunications, qui est, verticalement, présent sur l'ensemble de la chaîne des services nécessaires à l'accès à Internet et offre aux utilisateurs une gamme étendue de services de*

⁵ Lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application de cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques, JOCE du 11 juillet 2002

communications. De plus, le fait que Wanadoo ait pu conquérir 751 000 clients en 2003 avec des prix plus élevés que ceux de ses concurrents suggère qu'il bénéficie d'un effet de réputation et d'image de nature à contribuer à lui donner la possibilité de s'abstraire de la concurrence des autres opérateurs présents sur ce marché ».

Par conséquent, malgré la diminution de la part de marché de Wanadoo, il subsiste suffisamment d'éléments permettant de caractériser indiscutablement une position dominante, ce qui justifie que ce marché soit défini en tant que marché pertinent et soumis à une régulation *ex ante*.

d. L'identification de ce marché comme pertinent

Pour définir un marché pertinent nouveau, les autorités de régulation nationales sont invitées à appliquer les mêmes critères et principes fondamentaux que la Commission, à savoir : l'existence ou l'absence de barrières à l'entrée élevées et non provisoires, la possibilité ou l'impossibilité de présager, compte tenu des caractéristiques du marché, d'une évolution vers une situation de concurrence effective et enfin, l'efficacité ou l'inefficacité du droit de la concurrence (sans réglementation *ex ante*), eu égard aux caractéristiques du secteur des communications électroniques.

Les trois critères cumulatifs établis par la Commission pour définir un marché pertinent susceptible d'une régulation *ex ante*, sont remplis :

- Le marché pertinent est caractérisé par des barrières à l'entrée élevées et non provisoires. Ces barrières à l'entrée sont essentiellement structurelles : effet de levier de la puissance sur le marché dont bénéficie France Télécom grâce à son contrôle de la boucle locale ; relation privilégiée et historique avec les clients et excellente image de marque ; économies d'échelle pour les coûts commerciaux (distribution, publicité). A ce sujet, on notera que France Télécom a décidé d'ouvrir 200 nouvelles agences commerciales (le nombre d'agence commerciales passe ainsi de 600 à 800), ce qui renforcera sa capacité de distribution.

⁶ Décision n° 04-D-17 du Conseil de la concurrence relative à la saisine et à la demande de mesures conservatoires présentées par les sociétés AOL France SNC et AOL Europe SA, 11 mai 2004, paragraphe 42.

A titre d'illustration il convient également de remarquer que la diminution de part de marché de Wanadoo, quoique incontestable, s'est néanmoins réalisée au bénéfice de nouveaux acteurs, dont un seul peut revendiquer le statut de véritable nouvel entrant, Télécom Italia, et il est trop tôt pour conclure que cette société a acquis une position solide. Les autres opérateurs alternatifs apparaissant à première vue comme des nouveaux entrants sur ce marché, possédaient en réalité une importante base d'abonnés notamment téléphoniques, voire un réseau, ce qui leur a permis de se lancer sur un nouveau marché sans nécessairement recruter *ab initio* de nouveaux clients.

Par conséquent, Tiscali considère que le marché dont il demande la création est toujours caractérisé par de fortes barrières structurelles à l'entrée. Le fait que la part de marché de Wanadoo diminue régulièrement n'est pas un signe indiscutable qu'à l'avenir, cela sera toujours le cas. A cet égard, Tiscali constate que Wanadoo continue à recruter 40 % des nouveaux abonnés, ce qui aboutit à ralentir fortement la baisse de part de marché.

Par ailleurs, la position dominante de l'opérateur historique pourrait même être renforcée si France Télécom réussit à tirer tout le parti qu'il espère de la fusion avec Wanadoo. En effet, lors de la journée investisseurs du 10 juin 2004, Michel Combes déclarait⁷ : *« les prix de détail ne sont pas régulés par le régulateur. Ce qui est régulé, ce sont les tarifs de gros. Les agences de la concurrence font un tests de squeeze et de prédation pour vérifier que nos prix de détail permettent à la concurrence de se développer. Précédemment, quand Wanadoo était hors de France Télécom, Wanadoo était comparé à d'autres FAI. France Télécom fournissait Wanadoo en option 3 et 5. Les tests de squeeze et de prédation étaient basés sur ces éléments de coût. Il y avait un impact sur notre prix de détail afin d'être sûr qu'un FAI utilisant option 3 et 5 dans les mêmes conditions que Wanadoo puisse le concurrencer. Après la fusion, la situation sera différente pour deux raisons. Il n'y aura plus qu'une seule société. De plus, le marché a évolué, nous ne sommes plus dans un marché de FAI, mais plus dans un marché d'opérateurs. Donc nos principaux concurrents dans le haut débit achètent à France Télécom des services basés sur les option 1 et 3. Cela veut dire qu'à la fin de la journée, quand seront fait à nouveau les tests de squeeze et de prédation, la base pour la structure de coût qui sera prise ne*

⁷ http://www.francetelecom.com/FTH_ev/10juin2004/accueil3_us.htm

sera plus options 3 et 5, mais 1 et 3, comme pour nos concurrents. Cela signifie que cela nous donne une liberté supplémentaire pour France Télécom dans ses prix de détail afin de baisser ses prix de détail. C'est pourquoi nous avons été capables de présenter aujourd'hui des nouveaux tarifs qui seront appliqués en septembre une fois que la fusion entre Wanadoo et France Télécom aura été conduite ».

- De plus, bien que le marché de l'ADSL ait émergé en 1999, pour ne décoller effectivement qu'en 2001, ces barrières à l'entrée n'ont pas disparu et sans une régulation ex ante efficace, elles subsisteront aussi à l'avenir. Aussi, en 2004 il s'agit d'un marché sans perspective d'évolution vers une situation de concurrence effective à un horizon de 12 mois au minimum, délai généralement retenu pour mesurer l'efficacité sur les marchés des remèdes ex-ante.

En outre, les effets positifs de la régulation sur les marchés de gros se ressentiront seulement dans un deuxième temps sur le marché de détail. Par conséquent, toutes ces étapes rendront le processus très long. Il convient donc de ne pas attendre les effets de la régulation des marchés de gros sur le marché de détail pour réguler aussi ce dernier.

- Le droit de la concurrence s'est révélé incapable de réguler seul ce marché, alors même que la jurisprudence du Conseil de la concurrence a été très abondante ces dernières années. La régulation du marché ne peut donc pas être assurée efficacement uniquement au moyen d'une régulation *ex post*. Outre les délais juridictionnels longs et donc, inadaptés à une régulation efficace des marchés, trois exemples suffisent à caractériser l'insuffisance de la régulation *ex post* : d'une part, le non respect par France Télécom de l'injonction du Conseil de la concurrence relative à la fourniture aux opérateurs tiers d'une offre technique et commerciale de gros leur permettant l'exercice d'une concurrence effective, ce qui a abouti à la sanction pécuniaire de 20 millions d'euros infligée par la décision 04-D-18 du 13 mai 2004⁸, d'autre part, la décision n° 02-D-38 du 19 juin 2002 de rejet de mesures conservatoires demandées par la société Liberty Surf⁹ et enfin,

⁸ Décision du Conseil de la concurrence n° 04-D-18 du 13 mai 2004 concernant l'exécution de la décision n° 00-MC-01 du 18 février 2000 relative à une demande de mesures conservatoires présentée par la société 9 Télécom Réseau

⁹ Décision n° 02-D-38 du 19 juin 2002 relative à une saisine et à une demande de mesures conservatoires présentées par la société Liberty Surf.

l'annulation par la Cour d'appel de Paris¹⁰ de la décision n° 04-MC-01 du Conseil de la concurrence relative à la télévision par ADSL.

Ainsi, les trois critères cumulatifs que les autorités de régulation nationales sont invitées à appliquer pour définir un marché pertinent nouveau (l'existence ou l'absence de barrières à l'entrée élevées et non provisoires, la possibilité ou l'impossibilité de présager, compte tenu des caractéristiques du marché, d'une évolution vers une situation de concurrence effective et enfin, l'efficacité ou l'inefficacité du droit de la concurrence - ex post, eu égard aux caractéristiques du secteur des communications électroniques) sont toujours remplis malgré un renforcement de la concurrence sur le marché concerné, concurrence qui est au demeurant fragile.

En outre, en 2003 et 2004, deux éléments nouveaux particulièrement préoccupants viennent souligner l'urgence de mesures de régulation ex-ante.

D'une part, l'apparition sur le marché de détail d'offres innovantes et couplées, désignées sous le terme d'offres de « multiservices ». Ces offres couplent l'accès à Internet, la téléphonie et la fourniture de contenu audiovisuel (télévision, vidéo, ...). Ces offres, certes innovantes, apparaissent sur des marchés bien connus et nullement émergents, et le fait de les coupler ne suffit pas pour définir un marché émergent. Or, telle est bien l'intention de France Télécom, qui compte bien lancer ses nouveaux services en dehors de toute régulation au motif qu'ils appartiennent au marché haut débit.

D'autre part, la fusion entre Wanadoo et France Télécom fait craindre des comportements prédateurs sur le marché de détail, comme il a été vu précédemment, et des possibilités accrues d'offres couplées.

Dès lors, il est essentiel de considérer les effets sur le marché de détail des remèdes appliqués sur les marchés de gros : il s'agit notamment du respect par l'opérateur puissant du principe de non discrimination ayant pour corollaire, le test de répliquabilité sur le marché de détail des offres de France Télécom. Néanmoins, certains outils pourraient s'avérer complexes à mettre en œuvre. Ainsi, le contrôle des prix serait le seul remède spécifique au marché de

¹⁰ Arrêt du 29 juin 2004 de la Cour d'appel de Paris.

détail qui soit en même temps simple à mettre en œuvre et en mesure de contrecarrer les effets anticoncurrentiels de la fusion entre Wanadoo et France Télécom. Tiscali demande qu'il soit imposé en tant que remède sur ce marché. Il s'appliquerait non seulement aux tarifs stricto sensu des offres de détail mais également aux conditions opérationnelles de ces offres car dans la pratique, celles-ci conditionnent l'effectivité des tarifs.

2) La régulation ex ante des marchés de gros de l'accès à Internet à haut débit

Concernant la régulation ex ante des marchés de gros de l'accès à Internet à haut débit, le document soumis à consultation par l'Autorité appelle de la part de Tiscali plusieurs remarques relatives aux marchés pertinents définis par l'Autorité.

a. Le dégroupage de la boucle locale

Tiscali souhaite attirer l'attention de l'Autorité sur plusieurs points :

- S'il est vrai en théorie que « *le dégroupage assure aux opérateurs une forte indépendance des choix technologiques de France Télécom et leur permet ainsi de préserver leur capacité d'innovation* »¹¹, il est néanmoins important de souligner que cette indépendance technologique souffre en pratique de nombreuses restrictions que l'Autorité devrait faire disparaître par le biais de la régulation *ex ante*. Ainsi d'une part, les équipements que les opérateurs alternatifs sont autorisés à installer dans les salles de cohabitation sont limitativement énumérés par France Télécom. Il en va de même des techniques utilisées, l'introduction d'une « *nouvelle technologie* » (par exemple, le HDSL ou la VDSL) nécessitant l'approbation préalable par un comité d'experts et celle de France Télécom. Par conséquent, Tiscali demande à ce que ces restrictions soient levées dans l'offre de référence que France Télécom est amenée à publier au titre de ses obligations d'opérateur puissant.

¹¹ Consultation publique sur l'analyse des marchés du haut débit – 23 juin/ 9 août 2004, Analyse des marchés pertinents, ART, juin 2004, page 58

- L'Autorité devrait veiller à ce que soit explicitement affirmé que les marchés aval comprennent notamment la VoIP et la télévision sur ADSL.
- Dans le cadre des remèdes proposés, l'Autorité devrait tenir compte de l'avis rendu par la Conseil de la concurrence le 8 janvier 2004¹² concernant les obligations mentionnées dans le formulaire de mandat, à l'annexe 1 de l'offre de référence de France Télécom : *« ce formulaire maintient des obligations du client au regard des conditions d'utilisation de la ligne dégroupée, alors que ces obligations pèsent déjà sur l'opérateur concurrent qui les répercute lui même dans le contrat qui le lie à l'utilisateur final. Ce mandat informe également le client de la faculté dont il dispose de mettre fin à l'accès dégroupé par simple demande à France Télécom, avec la seule obligation pour France Télécom d'informer l'opérateur concurrent de la résiliation de l'accès sans qu'aucune preuve n'ait été fournie à cet opérateur, alors qu'à l'inverse, l'opérateur est tenu de présenter le mandat à France Télécom si celle-ci le souhaite. Ces dispositions instaurent un déséquilibre entre le prestataire technique France Télécom et les différents opérateurs commerciaux, au détriment de ces derniers, et sont de nature à laisser croire à l'abonné qu'un lien contractuel subsiste entre lui et l'opérateur historique. Elles excèdent ce qui serait strictement nécessaire à l'information des acteurs concernés »*. Tiscali propose donc que ces dispositions soient supprimées de la rédaction de l'offre de référence de France Télécom.
- L'offre POP-NRA proposée par France Télécom dans le cadre de son offre de référence devrait être améliorée afin qu'elle permette d'une part, la construction d'une architecture de réseau en boucle à côté de l'architecture en étoile, seule possible actuellement, et d'autre part, l'utilisation de la technologie Ethernet. Cette dernière correspond en effet à une évolution technique majeure, et permet une architecture de transport totalement en IP. Actuellement elle est proposée par France Télécom aux mêmes prix que l'offre commerciale Interlan ce qui la prive d'intérêt. Les tarifs de ces prestations devraient être orientés vers les coûts si aucune concurrence sur le transport n'est possible. En outre il doit être permis aux opérateurs ayant raccordé un NRA avec leur fibre optique de proposer, dans des conditions opérationnelles faciles, des liaisons

¹² Avis n° 04-A-01 du Conseil de la concurrence, relatif à une demande d'avis de l'Association française des réseaux et services de télécommunications (AFORST) sur les principes généraux des relations contractuelles entre les utilisateurs et les différents acteurs du dégroupage, 8 janvier 2004.

louées à d'autres opérateurs présents sur le site mais ne souhaitant pas déployer de la fibre optique.

- Enfin, Tiscali est favorable à l'utilisation de la méthode des coûts actuels pour l'évaluation des coûts du dégroupage total car il s'agit de coûts d'infrastructure largement amortis. Tiscali attend de cette nouvelle méthode une baisse importante du prix du dégroupage total, dont le niveau actuel lui semble surévalué. En effet l'écart entre le dégroupage total (10,5 euros HT) et l'abonnement téléphonique (10,86 euros HT) est très faible : 0,36 €. Or ce montant est censé couvrir, parmi d'autres, les coûts des équipements actifs de téléphonie (notamment tous les services gratuits fournis par l'opérateur de boucle locale), du service après-vente gratuit (1013), de facturation et de recouvrement....
- Les conditions de migration depuis les options 3 et 5 vers le dégroupage doivent impérativement être améliorées, et leur coût baisser. D'un point de vue opérationnel, France Télécom traite ces migrations comme des productions de nouveaux accès, assortie d'une planification, ce qui est très lent. Un processus adapté doit être créé. On rappellera que le nombre de lignes à migrer augmente inexorablement en proportion des retards que France Télécom inflige aux opérateurs dans l'ouverture des salles de dégroupage.

b. Les offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional

Plusieurs appréciations de l'Autorité entraînent l'adhésion de Tiscali dont notamment, le fait de considérer les offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional comme étant complémentaires au dégroupage de la boucle locale ainsi que le fait de considérer qu'il n'y a qu'un seul marché géographique de dimension nationale, hors Saint Pierre et Miquelon.

En outre, il convient de souligner la nécessité pour ces offres de gros au niveau régional de permettre aux opérateurs alternatifs de concurrencer les offres innovantes de France Télécom, plus particulièrement en matière de TV sur ADSL.

Par souci de clarté de l'exposé, Tiscali souhaite que soit mieux mise en évidence la séparation entre les deux niveaux d'offres de gros : régional et national¹³. A cet égard, Tiscali considère qu'à terme l'offre option 5 régionale sera substituable à l'offre option 5 nationale mais ce n'est pas le cas aujourd'hui du fait des coûts fixes qui caractérisent les offres régionales. De fait, la collecte régionale n'est ouverte par les opérateurs que progressivement, en commençant par les plus importantes agglomérations, et en conservant une couverture en option 5 nationale.

Par ailleurs, dans le cadre des offres de gros au niveau régional il est important de noter que l'option 5 et l'option 3 ne sont pas des offres complémentaires mais des offres concurrentes. En effet, ces offres génèrent des coûts fixes trop élevés pour être utilisés simultanément, à part peut-être en Ile de France.

Enfin, il est impératif d'alléger les processus de migration des abonnés de l'option 5 vers l'option 3 ainsi que de diminuer fortement les tarifs de migration correspondants, actuellement à 11,9 euros pour les migrations logicielles. Ces coûts de migration constituent une barrière à l'entrée de l'utilisation de l'offre option 3, dont l'Autorité doit tenir compte.

Concernant la tarification des offres régionales¹⁴, Tiscali considère que la création de deux options de tarification, fonction de la bande passante consommée / fonction de la bande passante réservée, peut être source de complexité. Il est nécessaire dès lors de disposer de plus de précisions de la part de l'Autorité quant aux modalités envisagées de mise en œuvre de ces options.

De plus, Tiscali constate que l'offre ADSL Connect nécessite trente six points pour une couverture nationale (les plaques 75, 92, 93 et 94 ont fusionné) alors que dix-sept suffisent pour Collecte IP/ADSL régionale. Il est dès lors important de réduire à dix-sept les points de collecte de l'ADSL Connect, en fusionnant les plaques pour les faire coïncider avec les régions de l'offre Collecte IP/ADSL. L'incitation au déploiement dans ADSL Connect est conservée grâce au tarif « local » qui suppose 127 raccordements.

¹³ Consultation publique sur l'analyse des marchés du haut débit – 23 juin/ 9 août 2004, Analyse des marchés pertinents, ART, juin 2004, page 94

¹⁴ Consultation publique sur l'analyse des marchés du haut débit – 23 juin/ 9 août 2004, Analyse des marchés pertinents, ART, juin 2004, page 105

Concernant les « raccordements à haut débit » (RHD), France Télécom doit autoriser les RHD pour compte de tiers, comme pour les liaisons de raccordement d'interconnexion. Ceci permettrait aux opérateurs ayant déployé leur infrastructure de mieux la rentabiliser.

De manière analogue, Tiscali considère que la maille géographique, déterminante de la tarification, est très complexe dans le cadre de l'offre Turbo DSL car elle comprend cinq tarifs différents : T « brassage », T0 « zone urbaine », T1 « département », T2 « plaque », T3 « région ». Il serait ainsi opportun de simplifier la tarification de cette offre sur le modèle de l'offre ADSL Connect, ce qui impliquerait :

- de supprimer T0 et T1 qui seraient remplacés par T (« local ») ;
- de supprimer T3 qui serait remplacé par T2 (« plaque ») ;
- de prévoir la fusion des prestations de « raccordement haut débit » (RHD) et des « portes » qui sont identiques ;
- la possibilité que la porte entre le site de France Télécom et le site de l'opérateur client soit fourni par un tiers.

c. Les offres de gros d'accès large bande livrées en un point national

Tiscali approuve l'idée selon laquelle le marché des offres de gros d'accès large bande livrées en un point national devrait faire l'objet d'une régulation ex ante et pour ce faire, être défini comme un marché pertinent nouveau par rapport à la liste établie par la Commission européenne dans sa recommandation du 11 février 2003.

En revanche, Tiscali souhaite souligner le fait que si l'intention de l'Autorité est bien de retenir l'option 3 comme base théorique des coûts de France Télécom pour ses offres ADSL de détail à la place de l'option 5 nationale, il conviendrait de mener cette logique jusqu'au bout et ainsi, tenir compte des contraintes que rencontrent les opérateurs clients de cette offre, telles que :

- nécessité de disposer d'un réseau national permettant de raccorder les 36 sites nécessaires
- lenteur de la production des conduits de collecte (VP) dans le réseau ATM de France Télécom

- conditions de migration de l'option 5 vers l'option 3 (coûts et délais).

Sur ces contraintes, nous demandons que les mêmes conditions s'appliquent à Wanadoo et aux opérateurs tiers.

Ces principes devraient bien entendu s'appliquer également si l'option 1 venait à entrer dans la base de coûts de Wanadoo.

Pour pouvoir vérifier que tel est bien le cas, il est nécessaire de calculer les coûts de transfert interne entre France Télécom et Wanadoo, de les rendre publics en même temps que les inducteurs de ces coûts, notamment l'influence des effets de volume. Il serait également nécessaire de connaître à intervalles réguliers le nombre de lignes migrées au profit de chaque opérateur.