

Autorité de Régulation des Communications
Electroniques et des Postes
Monsieur le Président
7, square Max Hymans
75 730 Paris Cedex 15

Réf : PDT/DRI/SO/05-0342

Courbevoie, le 27 juillet 2005

Objet : **Consultation relative au projet de décision n°05-0281 de l'ARCEP portant sur le marché de gros des offres de gros d'accès large bande livrés en un point national**

Lettre AR

Monsieur le Président,

L'Autorité a soumis à consultation, le 27 juin 2005, son projet de décision relatif au marché de gros des offres d'accès large bande livrés en un point national (réf : projet de décision n°05-0281).

Cegetel a bien noté la prise de conscience de l'Autorité quant à l'extrême fragilité de la situation concurrentielle sur les marchés du haut débit encore largement dominés par le groupe France Télécom¹.

Dans la mesure où les trois années à venir (2005, 2006 et 2007) sont stratégiques pour les acteurs alternatifs en termes de prise de part de marché, de consolidation de l'existant et de viabilisation des investissements, et face à France Télécom qui bénéficie de forts effets de leviers verticaux et horizontaux, il est vital que la régulation des marchés du haut débit apporte un minimum de garanties et de visibilité au secteur.

Dans cette perspective, les analyses et obligations telles que stipulées dans le projet de décision n°05-0281, complétées des obligations prévues au titre des marchés 11 et 12² constituent les pré-requis d'une régulation juste et proportionnée basée sur les objectifs fixés par l'art. L.32-1 du code des postes et communications électroniques :

1- La poursuite de l'innovation des services haut débit :

- Stricte orientation vers les coûts des frais de dégroupage,
- Mise en œuvre d'une offre de raccordement de type MNRA et location de fibre.

¹ Le groupe France Télécom maîtrisait environ 88% de la valeur générée par le haut débit en France en moyenne sur l'année 2004 (cf. étude ITNET en annexe ci-après paragraphe 7), et ce alors même que Wanadoo perdait des parts de marché sur les 6 premiers mois. En 2005, cette part de marché devrait se maintenir.

² Décisions n°05-0275, 05-0277, 05-0278, 05-0280

2- Le développement d'une concurrence saine et loyale à échelle nationale :

- Absence de ciseau tarifaire avec les offres de détail FT,
- Maintien d'une incitation à la capillarité des réseaux.

3- L'absence de discrimination vis-à-vis des opérateurs d'infrastructures ayant un raccordement capillaire :

- Réplicabilité des conditions dont bénéficient Wanadoo/Transpac/Orange (tarifs et conditions de cessions internes),
- Réplicabilité des offres de gros plus agrégées de France Télécom (IPADSL par ADSLConnect).

S'agissant des analyses menées par l'Autorité dans son projet de décision n°05-0281, Cegetel tient à les soutenir et à apporter des faits concrets en appui de ces positions :

1- Pertinence du marché au sens des directives européennes :

Existence de barrières à l'entrée : Les offreurs potentiels doivent consentir des investissements massifs pour construire une offre alternative à celle de France Télécom. Ces derniers doivent proposer des tarifs inférieurs à ceux de l'opérateur historique afin de gagner des parts de marché, générant ainsi d'importants coûts irrécupérables et obérant leurs chances de rentabiliser leurs investissements. Ce processus, rappelé par la Commission³, est d'autant plus inévitable que l'offre FT est qualitativement plus attractive⁴.

Absence de dynamique concurrentielle pérenne :

- *Entrave au développement des FAI*
Impossibilité de répliquer les tarifs de détail de Wanadoo dans des conditions viables notamment sur les offres 'bas de gamme' auxquelles recourent les nouveaux clients non 'habités' au haut débit, et les offres très haut débit '8 Mbit' qui deviennent une référence au delà des zones dégroupées.

□ impacts : sur le marché résidentiel de détail, sur lequel interviennent 6 principaux acteurs, la conquête FT est passée de 35% en T2 2004 (1 client sur 3) soit en moyenne 2 à 3 fois plus qu'un concurrent, à 49% en T1 2005 (1 client sur 2) soit en moyenne 6 fois plus qu'un concurrent !

³ Lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en date du 11 juillet 2002 :

" CE (11.7.2002 C165/15)(85) L'une des catégories de barrières à l'entrée les plus importantes est constituée par les coûts irrécupérables. Les coûts irrécupérables sont particulièrement déterminants dans le secteur des communications électroniques, sachant que des investissements importants sont nécessaires pour créer, par exemple, un réseau efficace en vue de la fourniture de service d'accès et qu'un nouveau venu décidant d'abandonner le marché ne pourra probablement récupérer qu'une faible part de ces investissements. Les barrières à l'entrée sont renforcées à mesure qu'augmentent les économies de gamme et de densité qui caractérisent généralement ces réseaux. Ainsi un réseau vaste induira toujours moins de coûts qu'un réseau plus petit, ce qui implique que, pour acquérir une part importante du marché et devenir concurrentiel, un nouvel arrivant devra fixer ses prix en-dessous de ceux de l'opérateur en place, hypothéquant ainsi ses chances de récupérer ses coûts. " (souligné par nos soins)

⁴ délais de mise en service, qualité de service, délais de rétablissement en cas d'incident, guichet unique dégroupage-bitstream.

- *Entrave au développement des offreurs alternatifs :*
 - i. Impossibilité de répliquer l'offre 8 Mbit proposée par FT à des FAI externes/internes
 - ii. Dévalorisation de la capillarité : resserrement de l'espace économique entre l'offre proposée par FT aux ISP externes et l'offre alternative basée sur bitstream capillaire (Adslconnect).

□ Conséquence : les opérateurs ne peuvent plus conquérir de nouveaux clients pour recouvrer leurs coûts irrécupérables d'investissement et risquent de perdre leurs clients existants (plus de captation de leur conquête) avec le risque de déstabiliser les plans d'affaires si la situation venait à perdurer.

Insuffisance du droit de la concurrence à lever les freins identifiés :

L'Autorité de régulation ex post par excellence, à savoir le conseil de la concurrence, reconnaît dans son avis du 31 janvier 2005 que l'intervention du régulateur sur l'ensemble de la chaîne de valeur du haut débit (dégroupage/bitstream/gros national) est toujours vital à l'instauration d'une concurrence durable⁵.

2- Position dominante de France Télécom qui détient près de 90% du marché de l'accès et de collecte DSL nationale. Ce taux tient compte des versements de resp. 91% et 71% au titre de respectivement ADSLconnect et dégroupage.

3- Nécessité d'un contrôle des conditions de cessions internes et externes : cette mesure proportionnée, soutenue par le Conseil de la Concurrence⁶, constitue un moyen minimal de remédier aux pratiques anti-concurrentielles du groupe France Télécom d'éviction de la concurrence sur une part substantielle du marché national.

Ces pratiques :

- D'une part se sont aggravées depuis la levée de la transparence des conditions de cessions entre France Télécom et Wanadoo,
- D'autre part ont des impacts majeurs qui dépassent le seul cadre des marchés du haut débit : marché mobile dans la perspective des offres convergentes, marché de la téléphonie fixe dans la perspective de la voix sur accès large bande.

Vous trouverez, en annexe ci-joint nos commentaires et analyses détaillées en appui du présent courrier.

Denis MARTIN
Président du Directoire

⁵ paragraphe 95 de l'avis 05-A-03 en date du 31 janvier 2005 : Le maintien d'un espace économique suffisant entre les différentes offres de gros de France Télécom, tel qu'il a été recherché jusqu'à présent par le régulateur, est toujours essentiel à l'entrée et au maintien des opérateurs tiers sur ces marchés.

⁶ cf. avis du 31 janvier 2005

PJ : Commentaires détaillés de Cegetel

Copie : Philippe Distler, Laurent Laganier, Bernard Celli
