



Issy les Moulineaux, le 8 septembre 2005

ARCEP  
Service collectivités et régulation des marchés à  
haut débit  
7, square Max Hymans  
75730 PARIS Cedex 15

## **Réponse à la consultation publique sur l'analyse des marchés de gros des services de diffusion audiovisuelle.**

Messieurs,

Dans le cadre de la consultation publique sur l'analyse des marchés de gros des services de diffusion audiovisuelle, EMETTEL a souhaité faire-part de ses remarques et préconise :

- de prendre en compte globalement la diffusion tant numérique qu'analogique sur les réseaux principaux et secondaires ;
- de considérer les sites TDF comme des infrastructures essentielles et de faire porter les coûts des hébergements sur un type infrastructure à l'emplacement et non pas en prestation de service ;
- d'intégrer dans l'étude les contrats de droits exclusifs conclus avant juillet 2003.

Nous avons souhaité dans une première partie présenter rapidement la société, faire une synthèse du marché de la télédiffusion, puis nous tenterons de donner notre analyse du marché à venir et de la pertinence à globaliser l'ensemble du marché de la diffusion.

## **1) Présentation rapide d'EMETTEL**

EMETTEL est exclusivement un diffuseur des programmes télévisuels et est aujourd'hui l'un des 3 acteurs pertinents sur le marché de la diffusion analogique (avec TDF et CANAL +).

EMETTEL se positionne comme l'un des diffuseurs de la Télévision Numérique Terrestre sur le réseau secondaire.

La société EMETTEL, a été créée en 1991. Son siège social est situé 16 Bd Garibaldi, à Issy les Moulineaux (92130).

Elle a pour objet social *«toute activité ayant rapport de près ou de loin avec la communication et tout particulièrement les études, la fabrication et la mise en oeuvre d'émetteurs de télévision, et plus généralement toutes opérations (...) se rattachant à l'objet sus-indiqué ou à tous autres objets de nature à favoriser le but poursuivi par la société, son extension ou son développement»*.

Caractéristiques :

- EMETTEL est diffuseur, depuis 2003, pour TF1 et M6 (sur une petite vingtaine de réémetteurs)
- intervient, à la demande des collectivités publiques, sur le marché de l'installation, de l'exploitation et de la maintenance des réémetteurs de télévision analogique.
- EMETTEL intervient comme diffuseur pour des télévisions locales permanentes (par exemple TL7 Plaine du Forez ou Canal 8 Le Mans) ou temporaires (ALEGRIA sur le sud-aquitaine)

En pratique, EMETTEL :

- exploite un ensemble de sites de réémission – de faible et moyenne puissances - de télévision analogique, sur les réseaux secondaires. La société assure la maintenance de plus de 450 réémetteurs sur la France pour la diffusion de TF1, M6, Canal+, France 2, France 3 et France 5 et ARTE, pour près de 150 collectivités locales.
- conseille et assiste dans leurs projets, des télévisions locales en France : étude, mise en service et maintenance de leurs réseaux de diffusion,
- assure également la distribution de certains produits destinés aux réseaux câblés et aux installateurs d'antennes .

En outre, EMETTEL :

- participe depuis 2001 aux commissions techniques du Conseil Supérieur de l'Audiovisuel (CSA) pour le développement de la Télévision Numérique Terrestre (TNT) sur différents aspects techniques : modèle de diffusion, déploiement du réseau numérique, réaménagement du réseau analogique,

assure également la distribution de certains produits (Equipements COFDM Protélévision pour la TNT, Emetteurs et faisceaux ABE).

## **2) Analyse du marché de la télédiffusion**

Le marché est partagé entre le réseau principal (environ 115 sites) et le réseau secondaire (plus de 3500 sites).

Le réseau principal couvre environ 80% de la population (les récents réaménagements analogiques nécessaires au déploiement de la TNT gérés par le G.I.E. fréquences montrent une population initialisée sur les réémetteurs beaucoup plus importantes que la base de données du CSA. Ces informations proviennent généralement de la base de données TDF de la fin des années 1990).

Le réseau secondaire couvre plus de 20 % de la population.

Actuellement et pour les 5 à 10 prochaines années, les marchés de la diffusion analogique et numérique vont cohabiter.

La majorité des éditeurs (donc des clients des diffuseurs) ont une ambition nationale et doivent être diffusés sur l'ensemble du territoire.

Il existe cependant un marché potentiel non négligeable d'éditeurs à vocation locale ou régionale (multiplication des télévisions locales et régionales)

Le marché peut-être résumé dans le tableau suivant :

Taille du marché (CA annuel en M€)	Diffusion analogique C.A. actuel	Diffusion numérique C.A. estimatif	Total des marchés C.A. cumulés
Réseau principal (environ 120 sites)	190 M€	150/180 M€	340/370 M€
dont éditeurs nationaux	189 M€		
dont éditeurs locaux	1 M€		
Réseau secondaire (environ 3500 sites)	110 M€	70/100 M€	180/220 M€
dont éditeurs nationaux	110 M€		
Total des marchés	300 M€	220/280 M€	520/580 M€

Nous souhaitons maintenant faire-part de nos remarques sur la nécessité d'étendre l'analyse à tout le marché de la diffusion.

### **3) Sur la pertinence de limiter l'étude au seul marché numérique et la nécessité d'inclure la diffusion analogique.**

Outre l'importance du C.A. de la diffusion analogique, qui peut-être estimé à près de 3 milliards d'euros, pour les 10 prochaines années, la diffusion numérique est totalement imbriquée dans celle de la diffusion analogique.

La position d'infrastructure essentielle des sites de TDF ne porte pas sur la typologie de la diffusion mais bien sur le site de la diffusion et généralement les équipements passifs (pylône, bâtiment, aériens de diffusion, alimentation électrique) qui sont autant d'éléments utilisables conjointement dans tous les types de diffusion (analogique en SECAM L ou en PAL BG, en numérique MPEG2 ou MPEG4).

**C'est bien l'accès au site et particulièrement aux pylônes gérés par TDF qui est le cœur du dossier.**

#### **4) Sur la pertinence de limiter l'étude au seul marché principal**

Le chiffre d'affaire de la diffusion analogique du réseau secondaire représente environ 35 à 40% de celui de TDF (voir les analyses du Conseil de la Concurrence dans son dossier de 1999)

Le chiffre d'affaire de la diffusion numérique du réseau secondaire sera proportionnellement identique même si l'on peut estimer qu'une partie du réseau secondaire ne sera pas équipé en numérique. Il peut sans doute être estimé à 1/3 du marché global.

Les sites du réseau secondaires étaient à l'origine propriété des collectivités locales qui les avaient financés et les mettaient à disposition gratuite de l'ORTF puis de TDF. Bien conscient des enjeux de la propriété de ces sites, TDF a, profitant de sa position de filiale de France Telecom et de son image de monopole auprès des collectivités, racheté ou loué (baux souvent sur de très longues périodes jusqu'à 30 ans) ces sites aux

Ces sites, assez souvent installés dans des zones difficiles d'accès, dans des environnements écologiques protégés, sont économiquement et légalement très difficilement duplicables.

Par ailleurs, l'ensemble du réseau secondaire peut généralement et facilement être résumé au maximum à moins d'une dizaine de sites type :

Emetteur de 25 W	Pylône de 40 M Aériens de 2 à 4 directions	Bât d'environ 25 m <sup>2</sup>
Emetteur de 5 W	Pylône de 30 M Aériens de 1 à 3 directions	Bât de +/- 15 m <sup>2</sup>
Emetteur inférieur ou égal à 1 W	Pylône de 20 M Aériens de 1 à 2 directions	Shelter ou armoire

Dans le cas des réémetteurs avec des aériens diffusant à 360° (soit 3 ou 4 antennes), la duplication est impossible. Il conviendrait de construire une station moins haute que celle de TDF et donc d'être gênée par celle-ci ou plus haute que TDF et donc de la gêner.

Dans les autres cas, la duplication est possible mais difficile dans beaucoup de zone protégée (zone ONF par exemple). Par ailleurs, le modèle économique est difficile, voir absurde.

En effet, les collectivités locales ont construit, à l'origine, ces sites à « cher denier » pour dans les années 90 les louer ou les revendre à TDF, dans des conditions économiques sans doute anormale. Dans le cas d'une location, la collectivité locale serait amenée à donner une autorisation d'émettre à un concurrent de TDF avec la certitude de perdre à court terme son locataire actuelle (en l'occurrence TDF) qui n'aurait plus de raison de continuer son bail car ayant perdu son marché.

**EMETTEL suggère d'étendre l'analyse du marché à tout le réseau secondaire en rapportant le marché à quelques cas représentatifs.**

## **5) Sur la pertinence de retenir l'analyse des contrats conclus dans le cadre de droits exclusifs avant le 25 juillet 2003**

Il convient de retenir que les contrats d'exclusivité signés par TDF avec le groupe France Télévisions qui ont pour conséquence de continuer le monopole de TDF sur le service public sont un frein très important à la future diffusion du service public en numérique particulièrement sur le réseau secondaire.

En effet, généralement le service public participe à près des 3/4 du C.A. du réseau secondaire (3 émetteurs sur 5 sur près de 2000 réémetteurs lorsque les 5 chaînes en UHF sont présentes et 2 émetteurs sur 3 pour tout le reste du réseau). **Le diffuseur analogique du service public sur le réseau secondaire sera en position extrêmement dominante pour offrir au service public, moteur du développement de la TNT, une diffusion numérique compétitive et cohérente.**

EMETTEL suggère de retenir l'étude de ces contrats spécifiques.

## **6) Sur la nécessité d'obliger TDF à répondre aux demandes selon la réalité des coûts.**

Un nouvel opérateur a essentiellement besoin d'accéder soit au pylône soit aux aériens de diffusion existants. Accessoirement, il a besoin d'installer ses émetteurs dans un local et d'avoir accès à l'énergie (généralement EDF).

Actuellement, les réponses de TDF privilégient la réponse à l'emplacement pour les équipements dans les locaux ou les antennes de réception mais conservent une réponse au service pour le raccordement aux aériens de diffusion, à l'accès au pylône ou à l'énergie.

Il est inadmissible que la diffusion d'une fréquence dans un pylône type puisse coûter 100, que la diffusion de 2 fréquences puisse coûter 200 et ainsi de suite alors même que l'aérien de diffusion n'est pas modifié.

Les différentes demandes auxquelles TDF doit répondre :

- l'accès à l'énergie = TDF ne doit pas pouvoir s'opposer à l'accès à l'énergie et dans le cas d'une fourniture commune TDF doit accepter le principe du sous comptage.
- L'accès au bâtiment ou la construction d'un local supplémentaire = TDF ne peut pas sous-louer son bâtiment plus cher que la location consentie par la collectivité locale et ne peut pas s'opposer à la construction d'un local supplémentaire indépendant
- L'accès au pylône = TDF doit retenir une logique de l'emplacement proportionnel à la hauteur et à la charge dans le pylône. TDF ne peut sous-louer cet équipement plus cher que la location consentie par la collectivité.
- L'accès aux aériens de diffusion et du pylône = TDF ne peut retenir un coût au service mais bien un coût à l'emplacement.

**Il convient d'obliger TDF de retenir une offre de coût à l'emplacement ou à l'occupation et non pas une offre de prestation ou de service.**

## **7) Sur la pertinence de retenir la diffusion analogique.**

Dans le cas d'un émetteur ou d'un réémetteur analogique ou numérique, on peut considérer que 70 à 80 % des éléments constituant sont communs ou utilisables dans les 2 cas :

- bien évidemment l'ensemble du site d'accueil y compris l'alimentation en énergie
- très souvent l'aérien de réception
- généralement les accessoires mécaniques (baie, rack, etc...)
- l'amplificateur de puissance (il convient de constater que se sont quasiment les mêmes amplificateurs qui sont utilisés pour la diffusion analogique et numérique)
- l'ensemble de l'aérien d'émission (du multiplexeur jusqu'aux antennes) est très généralement le même.

Il faut constater que seul le traitement du signal (récepteur et modulation) change entre l'analogique (c'était déjà le cas entre du SECAM L et du PAL BG) et le numérique (COFDM encodage MPEG 2 ou MPEG 4).

Les positions acquises en analogiques donnent donc un avantage abusif sur la future diffusion numérique.

**L'ouverture du marché de l'analogique augmenterait significativement la concurrence sur le marché de la diffusion numérique, tout particulièrement sur le réseau secondaire.**

## **8) - Sur la nécessité de retenir la réalité de l'infrastructure essentielle.**

EMETTEL ne peut que confirmer la réalité de l'infrastructure essentielle sur le réseau principal et le réseau secondaire

3 exemples de la difficulté de travailler en concurrence avec l'opérateur dominant

le cas de PAGOLLE

le cas de TELE GRENOBLE

le cas de NANTES

### *8-1 Le cas de la diffusion analogique de TF1 sur Pagolle (64)*

TF1, pour des raisons économiques, a souhaité confier sa diffusion à EMETTEL au début 2005 sur le site de PAGOLLE (le coût de diffusion de TDF pouvait être estimé à 4000 € par an, la proposition d'EMETTEL à 2840 € permettait une économie de 30 %)

EMETTEL s'est alors rapproché de la mairie de PAGOLLE qui lui confirmait avoir payé et construit l'ensemble de la station (bâtiment et terrain). La mairie de PAGOLLE donnait l'autorisation à EMETTEL de s'installer dans son site.

Ulérieurement, la mairie de PAGOLLE se rendait compte que le site qu'elle avait intégralement payé et fourni gratuitement à TDF pendant des années était sur un terrain d'un particulier qui avait revendu le dit terrain à TDF sans en avertir la mairie. Bien évidemment, celle-ci ne pouvait plus accueillir EMETTEL.

EMETTEL se rapprochait alors de TDF pour tenter de régulariser la situation en demandant un tarif d'accueil qui était proposé à EMETTEL au prix de 5327 €, alors même que le service de diffusion offert à TF1 était de l'ordre de 4000 €, sans doute selon les dernières négociations en cours entre TF1 et TDF. A ce prix, il convient d'ajouter des frais d'étude préalable de 3000 € HT, soit le prix d'une année de diffusion.

EMETTEL se voit aujourd'hui dans l'obligation de construire un site alternatif, grâce à la complète collaboration de la mairie.

#### *8-2 Le cas de la diffusion de la télévision locale Télé Grenoble depuis le site de la Tour Sans Venin à Grenoble.*

La télévision locale de Grenoble, attributaire de l'autorisation d'émettre sur l'agglomération de Grenoble depuis le site de la Tour sans Venin, a contacté naturellement TDF et EMETTEL.

EMETTEL conscient des difficultés de négociation avec TDF sur les tarifs d'accueil a dans un premier temps cherché à envisager les possibilités de sites alternatifs proches de celui de TDF. Après 2 refus de la mairie de Seyssinet (et ce malgré les appuis de la Métro de Grenoble qui soutient le projet de télévision locale), EMETTEL a demandé un tarif d'accueil à TDF. Outre les délais et les coûts prohibitifs d'étude (9 200 €), EMETTEL et son client (Antennes Locales, Monsieur Emmanuel de Moutis) se sont rendus à l'évidence qu'EMETTEL ne pouvait concurrencer raisonnablement TDF.

Les tarifs d'accueil proposés par TDF (38 770 € par an + les travaux de préparation du site + le coût d'étude) ne permettaient plus à EMETTEL non seulement d'être compétitif (moins cher que TDF car aucun client n'envisagerait raisonnablement de payer plus cher sa diffusion) ni viable (la différence entre le prix d'accueil proposé + l'amortissement des études soit environ 45 000 € et le coût de diffusion proposé par TDF au client, environ 55 000 €, n'est pas économiquement acceptable).

Par ailleurs, le client a ressenti pendant toute sa négociation un frein permanent de TDF à nous fournir des informations et des tarifs au juste prix. Pendant cette période de négociation, le client a souhaité une réunion avec EMETTEL et le service relation opérateurs de TDF. Cette réunion a été refusé par TDF. Parallèlement, le service relation opérateurs de TDF a répondu à la demande du client en le recevant seul, sans la présence d'EMETTEL, mais en présence du responsable commercial des télévisions locales de TDF.

Malgré des efforts considérables d'EMETTEL, le client a été contraint de retenir l'offre de TDF qui a d'ailleurs été largement revue à la baisse tout au long des négociations.

### 8-3 le cas de l'offre d'accueil TDF sur les sites

EMETTEL demande depuis plusieurs années une offre claire, compétitive et simple pour l'accueil sur les sites du réseau secondaire.

Malgré d'innombrables réunions et des demandes répétées de sa part, EMETTEL n'a pu obtenir une offre claire et précise de TDF. Les offres évoluent en permanence entre un tarif au service ou un tarif à l'emplacement selon le cas le plus favorable à TDF.

Après plusieurs années de négociations, aucun tarif précis et en rapport avec les coûts de location ou d'achat auprès des collectivités n'est actuellement disponible (voir en pièce jointe l'état des offres TDF)

### **CONCLUSION :**

**EMETTEL suggère d'étendre la pertinence de l'analyse à l'ensemble du réseau principal et secondaire. En effet, l'accès aux sites du réseau secondaire peut-être résumer en quelques cas.**

**EMETTEL suggère de considérer l'accueil sur site selon une logique d'emplacement et non pas de service.**

**EMETTEL suggère d'étendre la pertinence de l'analyse tant à la diffusion numérique qu'analogique. En effet, les deux types de diffusion sont étroitement liés.**

**EMETTEL suggère d'étendre l'analyse aux contrats conclus dans le cadre de droits exclusifs avant le 25 juillet 2003 car ils concernent le secteur public, moteur de le T.N.T.**

Fait à Issy les Moulineaux, le 8 septembre 2005  
Marin LAHONDÉ  
Directeur