

# **Réponse de COLT Télécommunications France (COLT) à la consultation publique de l'Autorité de Régulation des Télécommunications (l'Autorité) sur la Terminaison d'Appel (TA) des Opérateurs Fixes Alternatifs**

## **1 Introduction**

COLT remercie l'Autorité de lui avoir donné l'occasion de s'exprimer à l'occasion de la consultation sur les marchés pertinents de la Terminaison d'Appel (TA) des Opérateurs Fixes Alternatifs.

COLT souscrit globalement à la position de l'Association Française des Opérateurs de réseaux et de Services de Télécommunications (AFORST) sur ce sujet, et n'exprime par la présente réponse que des nuances complémentaires.

## **2 Définition du marché de la terminaison d'appel sur les réseaux des opérateurs fixes alternatifs**

*La notion de dernier étage de commutation traversé est « France Télécom – centrique ».*

Sur la définition de la terminaison d'appel sur le réseau d'un opérateur fixe, l'Autorité introduit la notion de « dernier étage de commutation traversé ». Or, à la connaissance de COLT, huit ans après l'ouverture à la concurrence des marchés des télécommunications fixes en France, aucun opérateur alternatif fixe français n'a acquis une taille suffisante pour dédier une couche de communication au raccordement d'abonnés de boucle locale, et une autre couche, composée de commutateurs distincts de la première, au transit vers ces commutateurs d'abonnés.

La notion de dernier étage de commutation pourrait être vue comme une précaution purement théorique, reprise par exemple de l'exposé des motifs de la Recommandation sur les Marchés Pertinents. Cependant, cette notion fait ici partie d'une argumentation qui, en application du principe de non-excessivité des redevances d'interconnexion, l'utilise pour justifier une règle de réciprocité tarifaire de l'opérateur alternatif avec France Télécom sur les marchés de la terminaison d'appel, et que cette règle est mise en œuvre en plaquant à tort sur l'opérateur fixe alternatif l'architecture du réseau de France Télécom.

*L'architecture de l'offre d'interconnexion des opérateurs fixes alternatifs est dictée par France Télécom*

Les POPE (Points Opérateurs de Présence Entrants) auxquels France Télécom exige de livrer le trafic à destination d'une ZT (Zone de Transit de France Télécom) sont souvent situés dans des ZT dépourvues de commutateurs pour l'opérateur fixe alternatif de boucle locale en question. La notion même d'un POPE par ZT n'est que l'expression du contre-pouvoir d'acheteur de France Télécom sur le marché Terminaison d'Appel (TA) des Opérateurs Fixes Alternatifs.

## **3 Opérateurs puissants sur ces marchés**

L'exposé des motifs de la Recommandation sur les Marchés Pertinents (dernier alinéa de la section 4.2.1) stipule que : « Cette définition du marché (terminaison d'appel sur des réseaux individuels) ne signifie pas nécessairement que tous les opérateurs de réseau sont puissants

*sur le marché; cela dépend en effet de l'importance de la puissance d'achat compensatrice<sup>1</sup> et d'autres éléments de nature à limiter cette puissance sur le marché. Les réseaux de petite taille sont habituellement confrontés à une certaine puissance d'achat qui limite considérablement la puissance sur le marché correspondante. En l'absence de toute disposition réglementaire relative à l'interconnexion, un petit réseau ne jouira probablement que d'une très faible puissance sur le marché de la terminaison d'appel en comparaison d'un réseau plus large. L'existence d'une obligation réglementaire (imposée par le cadre réglementaire) de négocier l'interconnexion permettant d'assurer une connectivité de bout en bout redresse ce déséquilibre de la puissance sur le marché. Cependant, un petit réseau ne pourrait se prévaloir de cette exigence pour tenter de fixer des redevances de terminaison à un niveau excessif. Par conséquent, le risque d'un déséquilibre entre la puissance sur le marché des grands réseaux et celle des petits réseaux persiste car il serait plus facile aux premiers de prendre l'initiative d'augmenter les redevances de terminaison d'appel et plus difficile aux seconds de résister à une initiative contraire. »*

En conséquence, dans le cas présent, COLT considère que le contre-pouvoir de l'acheteur n'a cessé de s'exprimer et que, en conséquence, les opérateurs fixes alternatifs n'ont pas forcément à être désignés puissants sur le marché de leur terminaison d'appel.

### ***Contre-pouvoir de l'acheteur : comparaison d'ensemble entre TA fixe et TA mobile***

Le parallèle le plus significatif en la matière est celui de la comparaison entre la façon dont France Télécom n'a pas exercé son contre-pouvoir d'acheteur envers les opérateurs mobiles et celle dont il n'a cessé d'exercer ce contre-pouvoir contre les opérateurs fixes.

Imaginons un instant que les opérateurs fixes historiques européens aient été interdits d'investissement dans la téléphonie mobile. La seule réaction possible pour eux aurait été de refuser de payer plus cher la terminaison d'appel sur les réseaux mobiles que leur propre terminaison sur les réseaux fixes.

Du fait que ces opérateurs historiques ont vu dans le développement mobile le moyen de transformer des *cash flows* régulés sur le marché de détail en *cash flows* qui ne l'étaient pas, ils ont organisé, depuis l'ouverture des premiers réseaux GSM en Europe au début des années 1990, le transfert massif de valeur des réseaux fixes vers les réseaux mobiles<sup>2</sup>, au moyen de la facturation pour compte de tiers des appels fixes vers mobiles par France Télécom, puis d'une terminaison d'appel vers leurs réseaux qui était et reste à ce jour très au dessus des coûts, le demi-appel que représente une terminaison sur un réseau mobile étant encore à ce jour facturé plus cher que l'appel complet d'un mobile à un mobile.

A contrario, les opérateurs fixes alternatifs se sont vus imposer d'abord une terminaison d'appel égale à la terminaison au commutateur d'abonné de France Télécom, puis, à partir de

---

<sup>1</sup> *L'analyse de la puissance relative sur le marché ne se limite pas aux réseaux (de taille et de couverture variées) desservant les utilisateurs finals en position déterminée ou à adresse fixe mais s'intéresse également aux réseaux tels que les réseaux mobiles cellulaires desservant des positions non déterminées. Lorsqu'un opérateur de réseau «fixe» puissant sur le marché est soumis à des mesures réglementaires correctrices (outre les mesures élémentaires régissant l'interconnexion) telles que le contrôle des prix pour la terminaison d'appel, sa puissance sur le marché par rapport aux opérateurs de réseaux mobiles est altérée.*

<sup>2</sup> Ce transfert a été quantifié par le Cerna, l'Université de Warwick et WIK dans l'étude : 'How mobile termination charges shape the dynamics of the telecom sector', CERNA, 2003", disponible sur le site du Cerna et annexée à la réponse de COLT à la consultation de l'Autorité sur l'analyse du marché de la terminaison d'appel sur les réseaux mobiles.

1999, une terminaison d'une valeur inversement proportionnelle au niveau de déploiement de leur propre architecture d'interconnexion vers les commutateurs de France Télécom, amendée depuis 2003 d'un décalage de cinq ans dans les taux de référence du catalogue d'interconnexion de France Télécom.

La comparaison de ces deux exemples montre que France Télécom a exercé son contre-pouvoir d'acheteur, d'abord directement, et ensuite et l'a fait valoir en instrumentalisant l'Autorité à travers plusieurs règlements de différends, alors que, dans le cas de la terminaison d'appel sur les réseaux mobiles, France Télécom a au contraire choisi de ne pas exercer ce contre-pouvoir.

#### ***Coûts admissibles dans une TA d'opérateur fixe alternatif***

La comparaison avec la terminaison sur les réseaux mobiles montre également que la règle adoptée pour déterminer les segments de réseau dont les coûts relèvent de la terminaison d'appel a été également France Télécom-centrique.

En effet, la terminaison sur le réseau de France Télécom commence à l'interface d'entrée sur le Commutateur d'Abonné et se termine après le franchissement de l'Unité de Raccordement d'Abonnés. La boucle locale en est exclue, car elle est supposée être financée par l'abonnement.

A contrario, si la terminaison mobile était définie de la même façon, elle ne vaudrait pas beaucoup plus cher que la terminaison d'appels sur le réseau de France Télécom.

Selon ce principe, les opérateurs alternatifs fixes de boucle locale sont entrés sur le marché en 1998 sans pouvoir facturer au client un abonnement comparable à celui de France Télécom. Cependant la définition des éléments de réseau à prendre en compte au titre de la terminaison d'appel n'a jamais reconnu que la terminaison d'appel des opérateurs fixes alternatifs pouvait inclure leur boucle locale.

Pourquoi deux poids et deux mesures ? Pourquoi le coût d'une terminaison mobile comprendrait-elle la boucle radio et pourquoi celle de COLT ne comprendrait pas la boucle en fibres optiques ? La seule raison à cela est l'écrasant contre-pouvoir de l'acheteur France Télécom.

COLT en conclut que la puissance des opérateurs fixes alternatifs sur le marché de leur propre terminaison d'appel, si elle existe, est purement hypothétique, c'est-à-dire une puissance de l'ordre de la définition nouvellement créée. Dans la pratique, COLT n'a jamais été en mesure d'exercer quelque puissance que ce soit du fait de l'écrasant contre-pouvoir d'acheteur de France Télécom.

#### **4 Obligations auxquelles soumettre les opérateurs puissants sur ces marchés**

COLT est très soucieux du fait que l'analyse des marchés doit proposer des remèdes proportionnés aux abus que pourrait faire de leur puissance les opérateurs déclarés exercer une influence significative sur les marchés pertinents.

L'obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'interconnexion (et aux demandes connexes celles-ci) constitue un élément de régulation symétrique, s'appliquant à tout opérateur de communications électroniques comme le précise l'article 5 de la Directive

Accès. Il est donc déplacé d'en faire une obligation asymétrique, réservée à des opérateurs désignés puissants au titre d'une analyse de marchés pertinents.

De même l'obligation de transparence s'applique à tous les opérateurs en raison de l'article D.99-10 du CPCE : « *Les conditions tarifaires des conventions d'interconnexion et d'accès respectent les principes d'objectivité et de transparence. Elles doivent pouvoir être justifiées sur demande de l'Autorité de régulation des télécommunications.* ». Cette obligation n'a donc pas à être prise au titre d'une analyse de marchés pertinents.

En revanche l'obligation de non-discrimination (dans la mesure où elle ne se confond pas avec l'obligation d'objectivité) n'est pas en tant que telle prévue par le Code des Postes et des Communications Electroniques pour ce qui concerne la terminaison d'appel sur les réseaux des opérateurs alternatifs.

Enfin, l'obligation de ne pas pratiquer un tarif excessif devrait être jugée à l'aune de la façon dont la terminaison mobile a été jugée non excessive. L'annexe au présent document tente de cerner la notion d'excessivité d'une terminaison d'appel en comparant le revenu moyen d'une minute sortante (abonnement compris) à celui d'une minute entrante. Malgré les biais dont sont porteuses les statistiques disponibles, il est évident que la notion d'excessivité d'une charge de terminaison d'appel n'a pas été évaluée de la même façon en ce qui concerne les réseaux fixes alternatifs d'une part et les réseaux mobiles de l'autre.

Autrement dit : est excessif tout revenu d'un autre opérateur que France Télécom quand les variations de celui-ci constituent pour France Télécom un jeu à somme nulle. N'est pas excessif tout revenu d'un autre opérateur quand les variations de celui-ci constituent pour France Télécom un jeu à somme positive.

C'est pourquoi, si une obligation spécifique de non-excessivité devait être mise à la charge des opérateurs fixes alternatifs sur le marché de leur terminaison d'appel, COLT demande que soit rouverte et reprise sous cet angle l'analyse des marchés de la terminaison mobile.

## 5 Annexe : comparaison entre les revenus par minutes de l'interconnexion et le chiffre d'affaires de détail par minute dans le cas des opérateurs fixes d'une part, des opérateurs mobiles de l'autre.

Les données ci-dessous sont extraites de l'Observatoire des Marchés de L'ART. Elles sont à considérer comme des ordres de grandeur, car :

- dans le cas des mobiles ne sont pas mis à part les revenus tirés de l'interconnexion internationale
- dans le cas des fixes ne sont pas mis à part les revenus tirés des prestations de transmission (liaisons de raccordement notamment).

Néanmoins ces données brutes montrent que le rapport entre les revenus par minutes de l'interconnexion et le chiffre d'affaires de détail par minute s'établit à :

- plus de 100% en ce qui concerne les mobiles
- 25% en ce qui concerne les fixes.

COLT invite donc l'Autorité à évaluer la notion de tarif excessif à la lumière de ce rapport.

<b>Revenus</b> (en millions d'euros)	3 <sup>ème</sup> trim. 2003	4 <sup>ème</sup> trim. 2003	1 <sup>er</sup> trim. 2004	2 <sup>ème</sup> trim. 2004	3 <sup>ème</sup> trim. 2004
<b>Services d'interconnexion</b>	1 570	1 435	1 434	1 496	1 516
<i>dont opérateurs fixes</i>	753	703	661	692	690
<i>dont Internet</i>	60	56	71	85	61
<i>dont opérateurs mobiles</i>	757	676	702	719	765
<i>dont opérateurs mobiles en provenance d'opérateurs mobiles tiers*</i>	0	0	0	0	0
<i>dont opérateurs mobiles en provenance d'opérateurs fixes**</i>	757	676	702	719	765

\* Evalué à zéro en raison du « bill & keep »

\*\* Evalué par différence entre le total opérateurs mobiles et le sous-total opérateurs mobiles en provenance d'opérateurs tiers.

<b>Volumes</b> (en millions de minutes)	3 <sup>ème</sup> trim. 2003	4 <sup>ème</sup> trim. 2003	1 <sup>er</sup> trim. 2004	2 <sup>ème</sup> trim. 2004	3 <sup>ème</sup> trim. 2004
<b>Services d'interconnexion</b>	38 230	41 489	38 204	36 878	35 343
<i>dont opérateurs fixes</i>	19 640	22 059	20 999	20 954	20 266
<i>dont Internet bas débit</i>	11 488	12 277	9 898	8 467	7 490
<i>dont opérateurs mobiles</i>	7 102	7 152	7 306	7 456	7 588
<i>dont opérateurs mobiles en provenance d'opérateurs mobiles tiers*</i>	3 791	3 791	4 500	4 500	4 500
<i>dont opérateurs mobiles en provenance d'opérateurs fixes**</i>	3 311	3 361	2 806	2 956	3 088

\* Le volume trimestriel 2003 est évalué au volume annuel divisé par 4. Le volume trimestriel 2004 est estimé en hausse de 19% par rapport à 2003.

\*\* le volume trimestriel en provenance des opérateurs fixes est évalué par différence entre le total et le volume en provenance des mobiles

Revenus (en millions d'euros)	3 <sup>ème</sup> trim. 2003	4 <sup>ème</sup> trim. 2003	1 <sup>er</sup> trim. 2004	2 <sup>ème</sup> trim. 2004	3 <sup>ème</sup> trim. 2004
<a href="#">Téléphonie fixe[1]</a>	3 325	3 319	3 265	3 195	3 146
<a href="#">Internet[2]</a>	326	359	436*	438*	561
<a href="#">Téléphonie mobile[3]</a>	3 436	3 490	3 479	3 616	3 786
<b>Ensemble téléphonie et Internet</b>	<b>7 087</b>	<b>7 168</b>	<b>7 180*</b>	<b>7 249*</b>	<b>7 493</b>

Services avancés	427	456	435*	412*	426
Liaisons louées	573	586	551*	542*	554
<a href="#">Transport de données[4]</a>	138	153	128	128	146
Renseignements, annuaires et publicité	93	91	57	67	80
Hébergement et gestion de centres d'appels	14	7	5	8	7
<a href="#">Terminaux et équipements[5]</a>	521	703	533*	472*	629
<b>Ensemble du marché</b>	<b>8 853</b>	<b>9 165</b>	<b>8 889*</b>	<b>8 879*</b>	<b>9 334</b>

\* données rectifiées par rapport à la publication précédente

Volumes (en millions de minutes)	3 <sup>ème</sup> trim. 2003	4 <sup>ème</sup> trim. 2003	1 <sup>er</sup> trim. 2004	2 <sup>ème</sup> trim. 2004	3 <sup>ème</sup> trim. 2004
<b>Téléphonie fixe</b>	<b>24 941</b>	<b>27 760</b>	<b>28 058</b>	<b>26 161</b>	<b>24 861</b>
<b>Internet (bas débit)</b>	<b>16 664</b>	<b>17 313</b>	<b>17 190</b>	<b>14 828</b>	<b>12 906</b>
<b>Téléphonie mobile</b>	<b>15 597</b>	<b>16 998</b>	<b>18 009</b>	<b>18 258</b>	<b>18 578</b>
<b>Total service téléphonique et Internet</b>	<b>57 202</b>	<b>62 072</b>	<b>63 257</b>	<b>59 247</b>	<b>56 345</b>
<i>Dont service téléphonique (fixe et mobile)</i>	40 538	44 759	46 067*	44 418*	43 439

Revenu moyen (en euro par minutes)	3 <sup>ème</sup> trim. 2003	4 <sup>ème</sup> trim. 2003	1 <sup>er</sup> trim. 2004	2 <sup>ème</sup> trim. 2004	3 <sup>ème</sup> trim. 2004
Revenu moyen par minute de la téléphonie mobile (€ HT/m, abonnement compris)	0,220	0,205	0,193	0,198	0,204
Revenu moyen de la l'interconnexion mobile	0,229	0,201	0,250	0,243	0,248
Rapport du revenu moyen par minute de l'interconnexion au CA détail unitaire (téléphonie mobile)	104%	98%	130%	123%	122%
Revenu moyen par minute de la téléphonie fixe (€ HT/m, abonnement compris)	0,133	0,120	0,116	0,122	0,127
Revenu moyen de l'interconnexion fixe	0,038	0,032	0,031	0,033	0,034
Rapport du revenu moyen par minute de l'interconnexion au CA détail unitaire (téléphonie fixe)	29%	27%	27%	27%	27%