

Avis n° 2018-0148
de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes
en date du 6 février 2018
rendu à la demande de l'Autorité de la concurrence
portant sur la saisine de la société towerCast
relative à des pratiques mises en œuvre par la société TDF dans le secteur de la
diffusion de la télévision numérique terrestre

AVERTISSEMENT

Le présent document est un document confidentiel.

Les données et informations protégées par la loi sont présentées

de la manière suivante : [SDA]

L'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ci-après « l'Arcep »),

Vu la directive 2002/19/CE modifiée du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (directive « accès »),

Vu la directive 2002/21/CE modifiée du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « cadre »),

Vu le code des postes et des communications électroniques (ci-après « CPCE »), notamment les articles L. 32, L. 36-10, L. 37-1 et suivants et D. 310 et suivants,

Vu le code de commerce et notamment l'article R.463-9,

Vu la loi n° 86-1067 du 30 septembre 1986 relative à la liberté de communication,

Vu la loi du 5 mars 2007 relative à la modernisation de la diffusion audiovisuelle et à la télévision du futur,

Vu la décision n° 2008-0409 0984 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en date du 8 avril 2008 portant sur les obligations de comptabilisation des coûts et de séparation comptable imposées à TDF,

Vu la décision n° 2015-1583 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en date du 15 décembre 2015 portant sur la définition du marché pertinent de gros des services de diffusion hertzienne terrestre de programmes télévisuels en mode numérique, sur la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché et sur les obligations imposées à cet opérateur sur ce marché (ci-après « l'Analyse de marché »),

Vu le courrier du Rapporteur général de l'Autorité de la concurrence, reçu le 4 décembre 2017, demandant les observations éventuelles de l'Arcep sur une saisine par la société towerCast (ci-après « towerCast ») relative à des pratiques de la société TDF (ci-après « TDF »),

Vu le courrier du Rapporteur général de l'Autorité de la concurrence, reçu le 17 janvier 2018, prolongeant le délai accordé pour la transmission de l'avis de l'Arcep,

Les représentants de TDF et de towerCast ayant été entendus par l'Arcep le 25 janvier 2018 ;

Après en avoir délibéré le 6 février 2018, en présence des six membres du collège nommés à date, sur les sept membres devant le composer,

1 Les marchés de gros des services de diffusion hertzienne terrestre de programmes télévisuels en mode numérique

Pour assurer leur diffusion sur la télévision numérique terrestre (TNT), une technologie de diffusion hertzienne terrestre qui correspond à la transmission des signaux audiovisuels à l'aide d'équipements situés au sol, les chaînes de télévision s'appuient sur :

- un « marché de gros aval », correspondant au marché sur lequel les diffuseurs proposent des prestations techniques de diffusion ;
- un « marché de gros amont », correspondant à un marché entre diffuseurs sur lequel un diffuseur souscrit des prestations d'accès à l'infrastructure d'un autre diffuseur.

1.1 Le marché de gros aval

1.1.1 Les chaînes de télévision et leurs multiplex

Depuis le passage au numérique, un canal de fréquences donné est utilisé pour la diffusion de plusieurs chaînes de télévision. Le multiplex est l'entité qui regroupe les chaînes partageant la même fréquence de diffusion et qui est en charge de négocier et de contractualiser les prestations techniques auprès des diffuseurs. Depuis le lancement de la TNT en 2005, le nombre de multiplex TNT diffusés en métropole a plusieurs fois évolué :

- Le 31 mars 2005, la TNT est lancée sur 5 multiplex (R1, R2, R3, R4 et R6) ;
- Le 30 octobre 2008, la TNT intègre le multiplex R5 ;
- Le 12 décembre 2012, 2 multiplex (R7 et R8) sont lancés sur la TNT ;
- Le 5 avril 2016, 2 multiplex (R5 et R8) sont supprimés, à la suite du transfert de la bande de fréquence 700 MHz (694-790 MHz) aux services mobiles.

Ainsi, depuis le 5 avril 2016, les chaînes de la TNT diffusées en métropole sont regroupées en six multiplex. Outre-mer, l'offre audiovisuelle disponible sur la TNT est composée du multiplex ROM1 et de deux simplex régionaux¹. La composition de ces multiplex en métropole est présentée ci-après :

¹ Zouk TV en Martinique et Eclair Tv en Guadeloupe



Figure 1 – Composition des multiplex métropolitains de la TNT au 1^{er} mars 2017²

Compte tenu des obligations de couverture minimale de la population imposées sur la TNT, détaillées dans l'Analyse de marché³, ces multiplex souscrivent des prestations de diffusion sur un périmètre défini ; la plupart des multiplex métropolitains couvrent 1 626 zones de diffusion définies par le CSA tandis que le multiplex ultramarin ROM1 couvre environ 200 zones.

	R1	R2	R3	R4	R6	R7
Couverture effective (% de la population)	97 %	97 %	~95 %	97 %	97 %	97 %
Couverture effective (nombre de zones)	1 626	1 626	1 136	1 626	1 626	1 626

Tableau 1 – Couverture des multiplex métropolitains au 1^{er} janvier 2017

Les sites techniques (i.e. les pylônes) utilisés pour couvrir les zones définies par le CSA sont très hétérogènes. On distingue ainsi le réseau dit « principal », constitué d'environ 129 sites et couvrant les bassins les plus peuplés du territoire métropolitain (soit 87 % de la couverture de la population), du réseau dit « complémentaire » ou « secondaire », constitué de 1 502 sites et couvrant les zones faiblement peuplées (soit environ 10 % de la couverture de la population).

1.1.2 Les principaux opérateurs de diffusion

Les opérateurs de diffusion, ou diffuseurs, proposent aux multiplex des services de diffusion des chaînes TNT au départ de sites précis. Les deux diffuseurs présents sur le marché sont, à ce jour, TDF, le diffuseur historique de la télévision en France qui a racheté en octobre 2016 son concurrent Itas Tim et un « diffuseur alternatif » en métropole, towerCast.

Le diffuseur historique : TDF

TDF, le diffuseur historique autrefois en situation de monopole légal⁴, anciennement Télédiffusion de France, s'appuie sur un parc de près de 11 850 points hauts⁵ pour fournir aux chaînes de télévision, aux radios et aux multiplex TNT des services de transport et de diffusion analogique et numérique terrestre de télévision et de radio, et proposer d'autres services, notamment à destination des opérateurs de téléphonie mobile, principalement des prestations d'hébergement. Les activités télécoms et les activités de diffusion de la télévision et de la radio représentent respectivement 44 %, 44 %, 12 % et 12 % du chiffre d'affaires de TDF.

² Source : <http://www.csa.fr/Television/Les-chaines-de-television/Les-chaines-hertziennes-terrestres>.

³ Cf. section I.d.1.i

⁴ En abrogeant l'article 51 de la loi n° 86-1067 du 30 septembre 1986, la loi n° 2003-1365 du 31 décembre 2003 a mis fin au monopole légal de TDF sur la diffusion de chaînes publiques.

⁵ <http://www.tdf.fr/groupe/chiffres-cl%C3%A9s>

27 % et 18 % du chiffre d'affaires réalisé par TDF sur l'année 2016⁶. Le groupe TDF annonce un chiffre d'affaires de 673,6 millions d'euros sur l'année 2016.

Alors qu'il a été en monopole jusqu'en 2003 pour la diffusion des chaînes publiques de la télévision analogique en France, TDF a dû faire face, à partir du début des années 1990, à la concurrence de nouveaux opérateurs, dits « diffuseurs alternatifs », pour diffuser les programmes des chaînes privées de la télévision analogique. Ces diffuseurs alternatifs se sont positionnés, dès le lancement de la TNT en 2005, pour diffuser les programmes de l'ensemble des chaînes de la télévision numérique hertzienne terrestre. TDF reste néanmoins le seul, aujourd'hui, à disposer d'au moins un site sur quasiment l'ensemble des 1 626 zones définies par le CSA pour la diffusion de la TNT. L'Arcep a accompagné l'émergence de solutions permettant aux diffuseurs alternatifs d'utiliser, dans des conditions qui seront précisées par la suite, les infrastructures de TDF.

Le 30 juin 2016, TDF a annoncé⁷ qu'il avait conclu un accord en vue de l'acquisition du groupe Itas, composé de ses filiales Itas Tim et Onecast. L'opération a été réalisée le 13 octobre 2016. Le groupe Itas était à l'origine un fabricant de pylônes, qui s'était positionné en tant qu'opérateur de points hauts dans une stratégie d'intégration verticale. C'est essentiellement en construisant des sites alternatifs qu'il proposait ses services sur les marchés de la diffusion de la TNT et de la radio ainsi que sur le marché de l'hébergement d'opérateurs de téléphonie mobile.

La première filiale du groupe Itas, Itas Tim, est entrée en novembre 2008 sur le marché de la diffusion TNT ; l'acquisition de Onecast, l'ancienne filiale de diffusion du groupe TF1, a été réalisée par le groupe Itas en octobre 2014.

Le groupe Itas était le principal concurrent de TDF en termes de nombre de sites de diffusion de la TNT déployés sur le territoire. Pour l'année 2015, le chiffre d'affaires du groupe Itas était estimé⁸ à 45 millions d'euros.

La filiale du groupe NRJ : towerCast

towerCast, filiale à 100 % du groupe NRJ, propose des services de diffusion de radio FM et, depuis son lancement en mars 2005, des services de diffusion de la TNT. Pour la diffusion de la TNT, towerCast exploite, à fin 2016, un parc d'environ 519 pylônes et points hauts composé de 177 sites qu'il opère directement (dont 23 sur le réseau principal) et de pylônes de TDF sur lesquels il est hébergé (environ 342 sites). Parmi l'ensemble des sites utilisés par towerCast pour ses activités (dont la TNT), 59 sont détenus en pleine propriété, les autres sites étant loués à divers bailleurs⁹. En 2016, le chiffre d'affaires de towerCast peut être estimé à 55,2 millions d'euros¹⁰, faisant de ce diffuseur le principal concurrent de TDF en termes de chiffre d'affaires réalisé. L'activité de diffusion représente environ 15 % du chiffre d'affaires du groupe NRJ, évalué à 369,8 millions d'euros en 2016.

1.1.3 Le processus de mise en concurrence

Au global, le marché de gros aval de la diffusion de la TNT est constitué de 9 266 points de service, un point de service correspondant à la diffusion d'un multiplex sur une zone de diffusion donnée. Il représente un chiffre d'affaires global d'environ 185 millions d'euros en 2016.

Les multiplex sélectionnent leur prestataire technique de diffusion, point de service par point de service, pour une durée très généralement de cinq ans, au cours des différents appels d'offres qu'ils

⁶ Ibid.

⁷ <http://www.tdf.fr/actualites/communiqués-presse/rapprochement-entre-groupes-tdf-et-itas>

⁸ A partir des sources publiques disponibles.

⁹ Source : Document de référence 2016 du groupe NRJ, p.15.

¹⁰ Contribution du pôle diffusion au chiffre d'affaires du groupe NRJ.

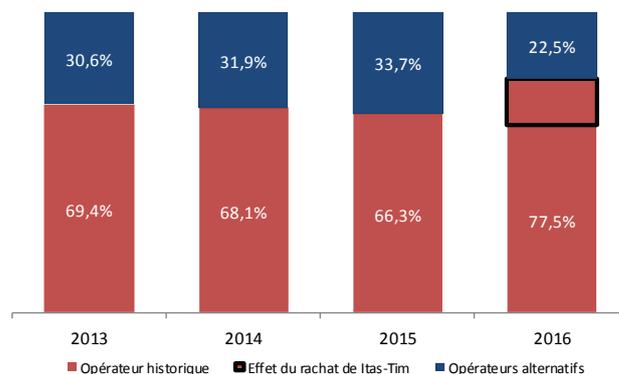
organisent. Lors d'un appel d'offres, un multiplex met en concurrence les contrats de diffusion associés à plusieurs points de service, durant plusieurs tours (entre deux et quatre selon l'importance des zones de diffusion visées). Même si les multiplex peuvent agir de manière autonome pour l'organisation de leurs appels d'offres, les mises en concurrence sont parfois synchronisées par zone. Cela peut résulter du déploiement simultané de plusieurs multiplex sur la TNT, au moment de son lancement, et des stratégies mises en œuvre par certains groupes présents sur plusieurs multiplex pour offrir aux diffuseurs alternatifs de bonnes perspectives de rentabilisation des investissements liés à la construction d'un nouveau site.

Les multiplex, lorsqu'ils choisissent leur prestataire de diffusion, tiennent compte non seulement des tarifs proposés, mais également de la qualité anticipée du service. Certains multiplex sont particulièrement attentifs à ce dernier critère, en particulier sur les zones du réseau principal, sur lesquelles une interruption du signal se traduit par une coupure du service pour une population importante.

Pour fournir leurs services aux multiplex, les diffuseurs opèrent leurs propres équipements d'émission et exploitent des infrastructures de diffusion (pylônes, antennes, feeders) déployées en propre ou louées sur le marché de gros amont. Comme décrit dans l'Analyse de marché, les spécifications techniques imposées peuvent varier entre les multiplex.

1.1.4 La situation concurrentielle en métropole

A la fin de l'année 2016, environ 22,5 % des fréquences des multiplex étaient diffusées par l'unique concurrent de l'opérateur historique¹¹. L'histogramme suivant indique les parts de marché de l'opérateur historique et des diffuseurs alternatifs au 31 décembre de chaque année, en nombre de fréquences diffusées. Ces pourcentages ne reflètent pas les parts de marché en chiffre d'affaires réalisé auprès des multiplex, car les tarifs de diffusion varient sensiblement d'un site à l'autre.



La notion d'opérateur historique renvoie au Groupe TDF incluant TDF SAS et depuis octobre 2016 ITAS TIM

Figure 2 – Part de marché en nombre de points de service opérés, toutes modalités confondues

1.2 Le marché de gros amont et sa régulation

1.2.1 Les offres de gros amont commercialisées par TDF

TDF qui, contrairement aux diffuseurs alternatifs, dispose d'au moins une infrastructure sur quasiment toutes les zones de diffusion de la TNT, est le principal¹² offreur de services sur le marché

¹¹ Source : Observatoire 2016 du marché de la diffusion audiovisuelle, Arcep.

¹² Au cours du 3^{ème} cycle d'analyse de marché, certains diffuseurs alternatifs possédant leurs propres pylônes sont également devenus offreurs sur le marché de gros amont de manière très marginale.

de gros amont. Sur ce marché, TDF commercialise une offre « activée » dite « DiffHF-TNT » qui correspond à une prestation globale de diffusion permettant d'utiliser l'ensemble de la chaîne technique de diffusion de TDF (pylône, antenne, feeder, etc.). En complément de cette offre, TDF propose une prestation intitulée « Hébergement-TNT » d'hébergement (ou de colocalisation) d'équipements qui permet aux diffuseurs alternatifs d'installer à proximité du pylône de TDF, en intérieur ou en extérieur, les émetteurs qu'ils souhaitent raccorder à la chaîne technique de diffusion de TDF à laquelle ils accèdent via l'offre activée « DiffHF-TNT ».

1.2.2 Etat des lieux et évolution de la concurrence par les infrastructures

Deux modalités de concurrence correspondant à différentes stratégies d'investissement pour les diffuseurs alternatifs sont actuellement observées :

- le diffuseur achète une prestation combinant la diffusion du signal et l'hébergement de ses équipements d'émission (et d'équipements associés) – cette concurrence peut être qualifiée de « concurrence par les services » ;
- le diffuseur dispose de son antenne et de son pylône ; il n'a pas recours aux prestations de TDF sur le marché de gros amont – cette concurrence peut être qualifiée de « concurrence totale par les infrastructures ».

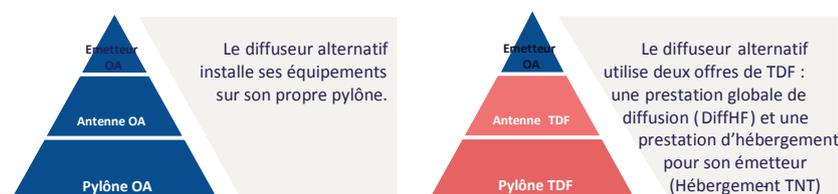


Figure 3 – Présentation des différentes stratégies d'investissement des diffuseurs alternatifs

Les diffuseurs alternatifs, dans leurs arbitrages entre ces différentes modalités de diffusion, adoptent des stratégies très diverses, détaillées ci-après.

La concurrence par les infrastructures

Depuis leur entrée sur le marché, les concurrents de TDF se sont, à divers degrés, engagés dans une dynamique de réplification des sites du diffuseur historique qui s'est traduite par une augmentation continue du parc de sites alternatifs au cours des dernières années. La composition à date de ce parc et la distribution des points de service (« PS ») opérés sont représentées dans le tableau n°2, qui distingue différentes configurations concurrentielles selon que seul TDF possède un pylône, ou bien que celui-ci ait été répliqué par Itas Tim, towerCast ou les deux.

[SDA]

Tableau 2 – Composition du réseau TNT¹³

Le tableau indique les points de service opérés par Itas Tim et towerCast à partir de leurs propres infrastructures (respectivement [SDA] et [SDA]), les points de service opérés à partir des infrastructures de TDF ([SDA]) et, parmi ceux-ci, les points de service opérés par TDF lui-même ([SDA]).

¹³ Source : Données au 31 décembre 2016 issues de l'observatoire de l'Arcep du marché de la diffusion audiovisuelle. La valeur des points de service est établie sur la base de l'offre de référence publiée par TDF le 1^{er} juin 2017.

Il ressort de ce tableau que [SDA] sites alternatifs ont été déployés à fin 2016 dont [SDA] par Itas Tim¹⁴ et [SDA] par towerCast¹⁵. Des différences peuvent être observées entre les diffuseurs alternatifs : Itas Tim, bien qu'il soit entré sur le marché plus tardivement que towerCast, disposait du parc de sites alternatifs le plus important à fin 2016.

Pour le déploiement d'un nouveau site sur une zone de diffusion donnée, la stratégie retenue par les diffuseurs alternatifs consiste généralement à déclencher la construction s'il existe des perspectives favorables à la mutualisation des investissements entre plusieurs points de service. La réplique du site de TDF peut ainsi intervenir, sur une zone donnée, lorsque plusieurs multiplex organisent des appels d'offres ou, même si la capacité de migration du site de TDF vers un site en propre peut être limitée par des dispositions contractuelles, quand le nombre de points de service déjà diffusés en s'appuyant sur les offres de gros de TDF est jugé suffisant.

En dépit des déploiements réalisés par les diffuseurs alternatifs, une grande majorité des points de services de la TNT reste diffusée à partir des sites de TDF. Ainsi, à fin 2016, [SDA] points de service étaient opérés depuis les sites de TDF pour une diffusion TNT soit [SDA] de l'ensemble des points de service utilisés pour la TNT. Toutefois, lorsque les opérateurs alternatifs assurent une diffusion, ils utilisent leur site en propre dans [SDA] des cas.

La concurrence par les services

L'offre activée « DiffHF-TNT » commercialisée par TDF permet aux diffuseurs alternatifs, à condition qu'ils installent leur émetteur à proximité du site de TDF, d'utiliser l'ensemble de la chaîne technique de l'opérateur historique, pour diffuser les points de service des multiplex. Elle est utilisée pour la diffusion de [SDA] points de service sur [SDA] sites de diffusion à fin 2016, soit moins de [SDA] des points de service attribués par les multiplex aux diffuseurs alternatifs.

1.2.3 Le 4^{ème} cycle de régulation *ex ante*

Le marché de gros de la diffusion de la TNT fait l'objet d'une régulation *ex ante* de l'Arcep depuis 2006. L'Arcep a conduit un 2^{ème} cycle de régulation, de 2006 à 2009, aboutissant à l'adoption de la décision n° 2009-0984, puis un 3^{ème} cycle, de 2009 à 2012, aboutissant à l'adoption de la décision n° 2012-1137. Le 15 décembre 2015, l'Arcep a finalisé la révision de son analyse de marché de gros des offres de diffusion hertzienne terrestre de la TNT pour la période 2015-2018, en adoptant la décision n° 2015-1583 susvisée (« 4^{ème} cycle »).

Dans l'Analyse de marché, l'Arcep a retenu comme marché pertinent le marché amont de la diffusion hertzienne terrestre de programmes télévisuels au niveau de l'ensemble du territoire national. Bien que les chaînes de télévision disposent de plusieurs technologies de diffusion, l'Arcep a considéré que le marché des produits et services se restreignait à la diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre, au regard de la place spécifique qu'occupe la TNT dans le paysage audiovisuel français et des obligations et engagements de couverture des chaînes et de leurs multiplex sur la TNT. Malgré les spécificités observées Outre-mer concernant la diffusion de la télévision, l'Arcep a maintenu la délimitation géographique du marché au niveau national, compte tenu d'un cadre réglementaire homogène et d'un fonctionnement de marché comparable.

¹⁴ Soit [SDA] sites répliqués sur des zones où d'Itas Tim est seul en concurrence avec le site de TDF, et [SDA] sites répliqués sur des zones où Itas Tim est en concurrence avec le site de TDF et celui répliqué par towerCast.

¹⁵ Soit [SDA] sites répliqués sur des zones où towerCast est seul en concurrence avec le site de TDF, et [SDA] sites répliqués sur des zones où towerCast est en concurrence avec le site de TDF et celui répliqué par Itas Tim.

Afin de confirmer la pertinence d'une régulation *ex ante* sur ce marché, l'Arcep a vérifié que les trois critères définis par la Commission européenne¹⁶ étaient remplis.

Au terme de son analyse, l'Arcep a désigné TDF comme opérateur exerçant une influence significative sur le marché et lui a, à ce titre, imposé un certain nombre d'obligations.

Outre des obligations d'accès, de non-discrimination, de comptabilisation des coûts et de séparation comptable, TDF s'est vue imposer des obligations de contrôle tarifaire.

Par ailleurs, l'acquisition d'Itas Tim par TDF a créé des zones dans lesquelles le groupe TDF dispose de deux sites de diffusion. TDF a décidé, dans chacune de ces zones, de ne retenir qu'un seul des deux sites¹⁷ pour l'ensemble des nouveaux contrats de diffusion TNT qu'il conclura pour cette zone, aussi bien sur le marché de gros aval que sur le marché de gros amont. S'agissant de ce dernier marché TDF s'est engagé devant l'Arcep¹⁸ :

- lorsque le site retenu est celui de TDF, à le faire figurer dans son offre de référence publiée ou communiquée conformément aux obligations définies dans l'Analyse de marché ;
- lorsque le site retenu est celui d'Itas Tim, à proposer une offre d'accès « sur mesure » sur le marché de gros amont, communiquée à l'Arcep ainsi qu'à tout opérateur de diffusion tiers qui en ferait la demande, au moins un mois avant le premier tour de la réponse à un appel d'offres le concernant.

2 Objet de la saisine

2.1 La saisine

L'Autorité de la concurrence a été saisie le 15 novembre 2017 par towerCast d'une pratique d'abus de position dominante qui serait mise en œuvre par TDF sur les marchés de gros de la diffusion hertzienne terrestre de la TNT. Dans sa saisine, la société requérante soutient que le renforcement de la position dominante de TDF sur ces marchés au travers de la prise de contrôle d'Itas Tim constituerait un abus de position dominante prohibée par les articles 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne et L. 420-2 du code de commerce.

La saisine de towerCast est notamment fondée sur la décision de la Cour de justice des Communautés européennes (« CJCE ») « *Continental Can* » en date du 21 février 1973¹⁹.

¹⁶ Commission européenne, Recommandation 2007/879/CE du 17 décembre 2007 et Recommandation 2014/710/UE du 9 octobre 2014

¹⁷ Pour les zones devant donner lieu à un appel d'offres sur le marché de gros aval entre le 1er juin 2017 et le 31 mai 2018 avec mise en service avant la fin de l'année 2018, le groupe TDF a d'ores et déjà opéré le choix du site.

¹⁸

[https://www.arcep.fr/index.php?id=8571&no_cache=0&tx_gsactualite_pi1\[uid\]=2060&tx_gsactualite_pi1\[annee\]=&tx_gsactualite_pi1\[theme\]=&tx_gsactualite_pi1\[motscl\]=&tx_gsactualite_pi1\[backID\]=26&cHash=9e991bbdf6daba8860744aff71a0743](https://www.arcep.fr/index.php?id=8571&no_cache=0&tx_gsactualite_pi1[uid]=2060&tx_gsactualite_pi1[annee]=&tx_gsactualite_pi1[theme]=&tx_gsactualite_pi1[motscl]=&tx_gsactualite_pi1[backID]=26&cHash=9e991bbdf6daba8860744aff71a0743)

¹⁹ Décision en date du 21 février 1973, *Continental Can*, aff. 6-72, dans laquelle la Cour de justice des Communautés européennes (« CJCE ») a jugé que :

« [est] susceptible de constituer un abus le fait, par une entreprise en position dominante, de renforcer cette position au point que le degré de domination ainsi atteint entraverait substantiellement la concurrence, c'est-à-dire ne laisserait subsister que des entreprises dépendantes, dans leur comportement, de l'entreprise dominante (§26) » ; et

towerCast demande à l'Autorité de la concurrence d'enjoindre à TDF de résilier l'accord par lequel s'est réalisée la prise de contrôle d'Itas Tim et de prononcer à son encontre les sanctions qui lui sembleront appropriées.

Par un courrier en date du 1^{er} décembre 2017, l'Autorité de la concurrence a saisi l'Arcep d'une demande d'avis relative à la saisine de towerCast, conformément à l'article L. 36-10 du CPCE et à l'article R. 463-9 du code de commerce.

2.2 Les pratiques dénoncées par towerCast

Dans sa saisine, towerCast dénonce le caractère prétendument anticoncurrentiel de l'acquisition par TDF du groupe Itas.

Sur le marché de gros aval de la diffusion hertzienne terrestre de la TNT, towerCast considère que la prise de contrôle d'Itas Tim renforcerait la position dominante de TDF sur ce marché au point que celle-ci restreindrait substantiellement la concurrence. En particulier, towerCast fait valoir qu'au-delà de renforcer significativement la part de marché de TDF, la concentration en cause éliminerait une source importante de pression concurrentielle sur TDF et renforcerait ainsi la dépendance des multiplex vis-à-vis de TDF en limitant leur contre-pouvoir de négociation sans espoir que le nombre de diffuseurs augmente à l'avenir au vu des barrières à l'entrée qui existeraient sur ce marché.

Sur le marché de gros amont de la diffusion hertzienne terrestre de la TNT, towerCast estime également que la prise de contrôle d'Itas Tim renforcerait la position dominante de TDF. Dans sa saisine, towerCast fait valoir que la réplification d'un site par Itas Tim et la concurrence en prix qui s'en suivait sur le marché de gros aval contraignait TDF à baisser le prix de ses prestations « DIFF-HF » sur le marché de gros amont. La prise de contrôle d'Itas Tim libèrerait TDF de cette contrainte au détriment de towerCast, qui risquerait dès lors de voir le tarif des prestations « DIFF-HF » augmenter pour les sites en cause. towerCast soutient également que la concentration éliminerait un concurrent potentiel de TDF sur les marchés de gros amont, soit une solution alternative d'accès à celles proposées par TDF. Enfin, il affirme que la concentration rendrait improbable l'entrée d'un nouvel opérateur alternatif sur le marché et enfin qu'elle anéantirait toute perspective d'une concurrence pérenne par les infrastructures.

3 Analyse des pratiques dénoncées par towerCast

Les questions de la recevabilité de la saisine et de l'applicabilité de la décision *Continental Can* de la CJCE au cas d'espèce ne relèvent pas de la compétence de l'Arcep et ne sont donc pas traitées dans le présent avis. Celui-ci fournit en revanche un ensemble de données relatives à l'offre des diffuseurs sur les marchés de gros de la diffusion hertzienne terrestre de programmes télévisuels ainsi qu'aux stratégies d'achat des multiplex afin de permettre à l'Autorité de la concurrence d'examiner le bien-fondé des critiques de towerCast.

Par ailleurs, l'Autorité souligne que le présent avis ne préjuge en aucun cas de la décision qu'elle adoptera à l'issue des travaux qu'elle mènera au cours de l'année 2018 concernant le prochain cycle d'analyse du marché de gros amont de la diffusion télévisuelle hertzienne.

« peut être, en dehors de toute faute, considérée comme abusive la détention d'une position dominante portée à un point tel que les objectifs du traité se trouvent tournés par une modification si substantielle de la structure de l'offre que la liberté de comportement du consommateur sur le marché se trouve gravement compromise, l'élimination pratique de toute concurrence rentre nécessairement dans un tel cadre (§29) ».

3.1 Sur le marché de gros aval

3.1.1 Contexte de marché

Le secteur de la diffusion hertzienne terrestre de programmes télévisuels en mode numérique connaît depuis plusieurs années une décroissance qui est peu propice au déploiement de nouvelles infrastructures de diffusion uniquement dédiées à la TNT. Cette décroissance s'explique par une contraction de la demande à la fois sur le marché de détail et sur le marché de gros aval, sur lequel s'approvisionnent les multiplex.

Sur le marché de détail, la consommation sur la plateforme TNT n'a cessé de baisser pour se situer, depuis le premier trimestre 2017, en deçà de la consommation sur les réseaux filaires²⁰. Cette évolution s'explique notamment par la croissance des abonnements à internet haut et très haut débits qui embarquent des services de télévision et se substituent progressivement à la consommation TNT²¹. Ce phénomène est favorisé par l'évolution rapide des usages des consommateurs finals vers davantage de programmes délinéarisés pour lesquels la plateforme TNT demeure peu adaptée. Dans son baromètre le Centre national du Cinéma (« CNC ») relevait à cet égard que l'offre des chaînes nationales gratuites disponible en télévision de rattrapage a augmenté de 12 % entre octobre 2016 et octobre 2017²². De même, la vidéo à la demande par abonnement a connu un développement très significatif, en particulier depuis l'entrée de Netflix en France en septembre 2014. Ce marché a ainsi progressé de 32 % sur la seule année 2016²³. La consommation de contenus sur les réseaux sociaux et les services de partage de vidéos ne cessent par ailleurs de se développer, ce qui contribue à la diminution de la durée de visionnage quotidien de la télévision linéaire, notamment chez les plus jeunes²⁴.

Sur le marché de gros aval, la réallocation en avril 2016 des fréquences de la bande 700 MHz, auparavant utilisée pour la diffusion de programmes télévisuels, au profit de la téléphonie mobile, et la suppression subséquente de deux multiplex ont entraîné une attrition du marché aval de la diffusion de la TNT. La demande adressée aux diffuseurs a ainsi diminué de 25 % conduisant, par voie de conséquence, à une réduction du nombre de points de service mis en concurrence. Cette contraction de la demande a engendré un excès dans les capacités de diffusion disponibles qui tend naturellement à limiter l'entrée de nouveaux diffuseurs dans un secteur très intensif en capital et peut inciter les acteurs présents les plus fragiles à sortir du marché. La perspective d'une éventuelle réallocation des fréquences de la bande 600 MHz, actuellement utilisée par la TNT et dont le transfert a déjà débuté aux Etats Unis, tend à accroître cette tendance.

S'agissant de ce marché de gros aval, l'Arcep notait déjà dans sa dernière Analyse de marché que contrairement au cycle de régulation précédent où le marché de la diffusion TNT était en pleine expansion avec l'arrivée de deux nouveaux multiplex (R7 et R8), les perspectives du quatrième cycle de régulation tendaient davantage vers une réduction, à plus ou moins long terme, du périmètre d'affaires des diffuseurs sur le marché de la diffusion de la TNT. Ce constat était d'ailleurs partagé par Itas Tim qui soulignait, dans sa réponse à la consultation publique organisée sur le projet de décision, que « *le transfert de la bande des 700 MHz modifie très profondément le plan d'affaires des opérateurs alternatifs, notamment en termes de mutualisation des clients* ». Dans ce contexte l'Arcep

²⁰ Réseaux xDSL, câble et fibre. Source : *Observatoire de l'équipement audiovisuel des foyers de France métropolitaine – Résultats des 1^{ers} et 2^{èmes} trimestres 2017 pour la télévision*

²¹ Source : Arcep, Observatoire des marchés des communications électroniques.

²² Source : CNC, Baromètre de la télévision de rattrapage (TVR) – octobre 2017.

²³ Source : CNC, *Bilan 2016*, p.180.

²⁴ Sources : CSA, *Plateformes et accès aux contenus audiovisuels*, septembre 2016 p.17 ; *Vidéos en ligne ou télévision chez les jeunes publics : étude économétrique*, Janvier 2018.

concluait qu'il n'était plus opportun de viser un développement de la concurrence qui passerait par le déploiement d'infrastructures spécifiques à la diffusion de la TNT et que « *seuls les investissements permettant le développement futur d'opérateurs efficaces doivent être promus. Dans le contexte du déclin du marché de la TNT, cette efficacité doit s'entendre dans un cadre plus large que celui de la seule TNT et s'apprécier au travers de l'ensemble des activités qu'un opérateur de type « tower company » peut mettre en œuvre sur un site* ».

Pour accroître leur parc d'infrastructures les diffuseurs alternatifs peuvent soit avoir recours à des contrats de location longue durée de pylône appartenant à des tiers (comme c'est le cas de la Tour Eiffel), soit construire leurs propres installations. Ces investissements représentent des coûts échoués amortis sur de longues durées, pouvant atteindre, pour certains diffuseurs, 40 ans pour les pylônes et 15 ans pour les antennes. Cette caractéristique du marché peut conduire les diffuseurs à réaliser des plans d'affaires reposant sur des durées de rentabilisation longues par rapport à d'autres secteurs d'activités. Cette durée de rentabilisation des investissements sur le marché de la diffusion de la TNT et le risque associé peuvent rendre périlleuse la réplique du réseau national de sites de diffusion de TDF par des infrastructures en propre. La sortie du marché de OneCast en 2014, puis d'Itas Tim en 2016, de même que la mise en vente de towerCast par le groupe NRJ, tendent à confirmer ce constat.

3.1.2 La dynamique des prix observée

Afin de mettre en évidence les conséquences de l'acquisition d'Itas Tim par TDF sur les marchés de gros de la TNT il est utile d'analyser l'évolution des prix pratiqués sur ces marchés d'une part et la structure du réseau TNT d'autre part.

a) Une baisse des prix observée pour les sites répliqués

L'Arcep ne dispose que de peu de données sur le marché de gros aval. Néanmoins, en admettant que les prix de diffusion aval suivent l'évolution des tarifs des prestations de gros amont, dont elles constituent un poste de coût majeur, ces tarifs peuvent être un indicateur pertinent de l'évolution des prix facturés aux multiplex.

La figure n° 4 ci-dessous présente la répartition des sites du réseau TNT selon l'évolution constatée des prix des prestations « DIFF-HF » entre 2013 et 2017, tels qu'ils figurent dans l'offre de référence de TDF²⁵.

[SDA]

Figure 4 – Dynamique de prix des offres de références de TDF entre 2013 et 2017

A la lecture de ce graphique on observe que la réplique d'un site par un concurrent de TDF (en rouge sur la figure) coïncide dans la grande majorité des cas avec une baisse des tarifs de l'offre de gros amont. En revanche, quand seul TDF détient un site de diffusion (en bleu), on constate une augmentation des tarifs pour la plupart des cas (hausse d'environ [SDA] pour [SDA] sites, sur la période 2013-2017). Il convient toutefois de noter que les évolutions ainsi représentées ne s'expliquent pas uniquement par la réplique des sites de diffusion. En particulier, la modification de la configuration technique d'un site (hauteur de l'antenne, nombre de panneaux et puissance de l'émetteur) peut faire varier significativement le prix de la prestation DiffHF associée. C'est le cas notamment des sites dont les tarifs de gros ont connu de fortes augmentations (supérieures à [SDA]).

Si, comme le montre la figure n° 4, la baisse relative des prix de gros amont est significative dès lors que le site est répliqué, en valeur absolue ces baisses sont toutefois très hétérogènes. La valeur des points de service varie en effet considérablement selon qu'il s'agit d'un site du réseau principal ou

²⁵ Evolutions en prix courants, l'inflation sur la période est évaluée à 1,5 %.

d'un site du réseau secondaire. Dès lors, une baisse de prix n'aura pas la même valeur selon qu'elle concerne le réseau secondaire ou le réseau principal. Il ressort des données disponibles sur le marché de gros amont que le réseau principal, constitué de sites de grande hauteur couvrant une population importante, concentre la majorité de la valeur (environ [SDA]). Le réseau secondaire est pour sa part constitué de sites plus modestes dont la valeur est sensiblement plus faible.

Il est donc utile d'analyser la structure du réseau de diffusion TNT et la position qu'y occupait Itas Tim pour mesurer l'effet de sa disparition sur la dynamique tarifaire.

b) Un effet prix plus important sur le réseau principal

Le tableau ci-dessous présente pour chaque diffuseur différentes informations sur la configuration de son réseau. Sont ainsi renseignés la nature des sites détenus (réseau principal ou réseau complémentaire, site répliquable ou non répliquable), la population couverte par ceux-ci, les points de service opérés sur les infrastructures en propre (l'utilisation « DIFF-HF » est comptabilisée dans la colonne TDF seul) et la valeur annuelle des points de service au regard de l'offre de référence de TDF en 2017.

Il résulte de ce tableau qu'Itas Tim a majoritairement répliqué des sites à faible valeur sur le réseau complémentaire. Ainsi pour [SDA] sites répliqués par Itas Tim la valeur moyenne d'un point de service est estimée à [SDA] euros. Cette valeur est plus de [SDA] fois plus faible que celle d'un point de service du réseau principal, estimée en moyenne à [SDA] euros. Sur ce réseau principal Itas Tim a répliqué [SDA] sites.

[SDA]

Tableau 3 – Synthèse du réseau de la TNT²⁶

Cette disparité dans la valeur des points de service trouve des éléments d'explication dans la figure n°5 ci-dessous.

[SDA]

Figure 5 – Couverture et valeur des sites de la TNT et distribution des sites répliqués par Itas Tim et towerCast²⁷

Sur l'axe des abscisses de cette dernière figurent l'ensemble des sites du réseau classés par couverture décroissante. Les courbes rouge et bleu représentent la part cumulée des sites correspondants dans l'ensemble du réseau, respectivement en valeur et en population couverte. On observe que la couverture de 90 % du territoire est assurée par [SDA] sites (courbe bleu), qui correspondent approximativement au réseau principal. Ces [SDA] sites captent plus des [SDA] de la valeur du marché de gros amont (courbe rouge) et, *a priori*, une part équivalente du marché de gros aval. Le réseau complémentaire correspond aux derniers points de couverture nécessaires pour assurer les obligations imposées aux chaînes de la TNT par le CSA.

La figure n°5 représente également, pour 20 segments de couverture, le nombre de sites répliqués par Itas Tim (en rose) et towerCast (en vert)²⁸. On constate qu'Itas Tim a choisi pour la majorité de

²⁶ Source : Données au 31 décembre 2016 issues de l'observatoire de l'Arcep du marché de la diffusion audiovisuelle. La valeur des points de service est établie sur la base de l'offre de référence publiée par TDF le 1^{er} juin 2017. Couverture en millions d'habitants, valeur en millions d'euros, prix moyen en euros.

²⁷ Source : Données au 31 décembre 2016 issues de l'observatoire de l'Arcep du marché de la diffusion audiovisuelle. La valeur des points de service est établie sur la base de l'offre de référence publiée par TDF le 1^{er} juin 2017.

ses sites des implantations sur le réseau secondaire, dans des zones ayant peu de population couverte et, par conséquent, à faible valeur. Au sein de la première classe, qui regroupe les [SDA] sites les plus importants en termes de couverture, Itas Tim a répliqué [SDA] sites et towerCast [SDA] sites.

Il découle de ce qui précède que la modification de la structure de l'offre emportée par l'opération concerne à titre principal les [SDA] sites répliqués par Itas Tim sur le réseau principal. C'est en effet sur les sites répliqués que se trouvent les points de services pour lesquels des baisses de prix significatives ont pu être observées. Par ailleurs ces baisses sont, en valeur absolue, beaucoup plus importantes pour les points de service du réseau principal, qui captent l'essentiel de la valeur.

3.1.3 Effets du rachat d'Itas Tim sur les prochains contrats de diffusion

Sur le marché de gros aval, pour chaque point de service opéré, les multiplex confient la diffusion de leur signal à un opérateur choisi à l'issue d'une procédure d'appel d'offres. Dans ce contexte, en observant que les multiplex vont jusqu'au terme des contrats qui les lient aux diffuseurs, la part disputable du marché de gros aval, sur laquelle la prise de contrôle d'Itas Tim est susceptible d'avoir un effet, est limitée *a priori* aux seuls renouvellements de contrats de diffusion pour une période donnée. A cet égard, compte tenu de l'évolution rapide du secteur rappelée ci-dessus, l'Arcep considère opportun de distinguer dans son examen les effets à moyen terme et à long terme de la concentration en cause.

a) Effets à moyen terme sur la structure du marché

Dans le cadre de l'observatoire de la TNT, l'Arcep dispose d'informations sur les dates d'échéance des contrats de diffusion passés par TDF et towerCast avec les multiplex. Ces données ont été complétées par TDF en réponse à un questionnaire que lui a adressé l'Arcep en date du 11 janvier 2018.

Sur la période 2017-2020, soit les quatre années qui suivent le rachat d'Itas Tim, [SDA] des contrats de diffusion aval (soit [SDA] contrats) sont concernés par une remise en concurrence²⁹.

Au sein de ce sous-ensemble [SDA] contrats (soit moins de [SDA]) concernent des points de services situés sur le réseau principal et [SDA] contrats concernent des points de service du réseau complémentaire. Comme expliqué ci-dessus, ce sont les points de services situés sur le réseau principal qui concentrent l'essentiel de la valeur. Ainsi, selon les estimations de l'Arcep établies sur la base des valeurs du marché de gros amont, les [SDA] contrats relevant du réseau principal représentent [SDA] de la valeur totale du marché contestable à l'horizon 2020. Au moment de son acquisition par TDF, Itas Tim était titulaire de [SDA] de ces [SDA] contrats.

Le réseau répliqué par Itas Tim :

L'Arcep ne dispose pas de données lui permettant d'identifier les sites auxquels correspondent les [SDA] contrats remis en concurrence à l'horizon 2020 et donc, au sein de ces sites, ceux qui ont été répliqués par Itas Tim. Compte tenu de la part du parc d'infrastructures répliquée par Itas Tim sur le réseau principal (soit [SDA]) l'Arcep estime toutefois qu'environ [SDA] de ces contrats concernent des sites pour lesquels Itas Tim disposait de son propre pylône. Comme expliqué ci-dessus, c'est pour ce sous ensemble de contrat que l'effet de l'opération pourrait être le plus sensible sur la structure de l'offre de diffusion sur le marché de gros aval, dans la mesure où la concentration en cause élimine la concurrence par les infrastructures exercée par Itas Tim.

²⁸ Chaque segment correspond sur la figure à un demi décile soit 82 sites.

²⁹ Ces données ne tiennent pas compte d'une éventuelle renégociation des contrats avant leur terme.

Sur le réseau complémentaire, la part du parc d'infrastructures répliquées par Itas Tim est plus élevée que sur le réseau principal (estimée à [SDA]). Parmi les [SDA] contrats qui seront renouvelés d'ici la fin 2020, l'Arcep estime ainsi qu'environ [SDA] concernent des sites pour lesquels Itas Tim dispose de son propre pylône. Toutefois ces contrats ont en moyenne une valeur très inférieure à celle des contrats relatifs au réseau principal, de sorte que l'impact qu'est susceptible d'avoir l'acquisition d'Itas Tim par TDF sur le surplus des multiplex paraît plus modéré.

Le réseau non répliqué par Itas Tim :

Pour les contrats qui, parmi les [SDA] contrats remis en concurrence sur la période 2017-2020, concernent des sites non répliqués par Itas Tim, l'opération en cause modifie la structure de l'offre en ce qu'elle supprime une source de concurrence par les services. Avant la concentration, Itas Tim était en effet susceptible d'exercer une pression concurrentielle sur TDF en proposant aux multiplex une offre de diffusion alternative, fondée sur une prestation « DIFF-HF » délivrée par l'opérateur historique. Toutefois l'impact qu'est susceptible d'avoir l'élimination d'Itas Tim sur les tarifs de ces contrats à l'occasion de leur renouvellement semble plus modéré que celui décrit ci-dessus s'agissant des sites répliqués, dès lors que les baisses pratiquées par TDF des tarifs de ses prestations « DIFF-HF » se concentrent essentiellement sur les sites répliqués.

Par ailleurs, il convient de tenir compte de l'organisation du processus de mise en concurrence par appels d'offres pour l'analyse des effets de la concentration. En théorie, dans un appel d'offres, si deux opérateurs présentent des fonctions de coûts similaires il n'est pas acquis que la disparition de l'un d'entre eux ait un effet significatif sur le résultat de l'allocation finale. En l'espèce, lorsque le site de TDF n'a pas été répliqué les offres des diffuseurs alternatifs sont émises sur la base d'une prestation « DIFF-HF » achetée sur le marché de gros à un tarif régulé. Selon les estimations de l'Arcep, l'achat de cette prestation de gros représente alors environ [SDA] des coûts des diffuseurs alternatifs dans une situation de concurrence par les services³⁰. Dans une telle situation la marge de différenciation tarifaire entre les diffuseurs alternatifs peut s'avérer limitée. Dès lors il n'est pas certain que l'élimination de l'un d'entre eux, toutes choses égales par ailleurs, modifie significativement la contrainte exercée sur TDF tant qu'au moins un diffuseur alternatif subsiste.

b) Effets à long terme

Historiquement la consommation audiovisuelle se fonde en France sur un mix de plateformes traditionnelles que sont la diffusion hertzienne terrestre, le satellite et, dans une moindre mesure, le câble. A ces réseaux est toutefois venue progressivement se substituer la diffusion par l'ADSL et la fibre³¹. Cette dernière peut être organisée suivant deux modèles selon que le flux vidéo est géré par le fournisseur d'accès à internet (« FAI »), on parle alors de télévision sur IP ou d'« IPTV »³², ou non, la diffusion étant alors qualifiée d'« *over the top* » ou « OTT ». En France, la diffusion IPTV s'est largement répandue grâce à la distribution des offres multiplay des FAI qui embarquent des services de télévision managés. La consommation de télévision sur IP n'a ainsi cessé d'augmenter au détriment, notamment, de la plateforme TNT qu'elle a d'ailleurs dépassée depuis le premier trimestre 2017³³. Enfin, il est également possible de consommer des services de télévision sur les réseaux mobiles, un usage qui se développe avec l'amélioration des débits et l'augmentation de la quantité de *data* disponible dans les forfaits de téléphonie mobile.

³⁰ Source : questionnaire quantitatif de l'Arcep.

³¹ Auxquelles il faut ajouter les offres sur câble coaxial.

³² pour « *Internet Protocol Television* ».

³³ Réseaux xDSL, câble et fibre. Source : *Observatoire de l'équipement audiovisuel des foyers de France métropolitaine – Résultats des 1^{er} et 2^{ème} trimestres 2017 pour la télévision*

Comme indiqué ci-dessus le déploiement de ces nouvelles plateformes que sont l'ADSL/Fibre et le mobile a permis de faire évoluer les comportements de consommation des utilisateurs finals vers davantage de programmes délinéarisés pour lesquels la plateforme TNT demeure peu adaptée. La consultation lancée par le CSA le 27 juillet 2017³⁴ témoigne à cet égard des investissements significatifs qu'il conviendrait de réaliser pour adapter la TNT à ce type d'usages, qu'il s'agisse de technologie *HbbTV*³⁵, nécessitant pour l'utilisateur de s'équiper d'un téléviseur connecté, ou « *push* »³⁶ qui implique d'ajouter un appareil de stockage de données au téléviseur.

Le déploiement des réseaux, d'après les objectifs fixés par le Gouvernement qui prévoient un « bon haut débit pour tous » à fin 2020 et un « très haut débit pour tous » à fin 2022, va naturellement accroître la substitution des réseaux historiques de diffusion de programmes télévisuels par les nouvelles plateformes de diffusion. A cet égard l'Arcep avait observé, à l'occasion de son Analyse de marché, l'évolution rapide qui caractérise le secteur de la diffusion de programmes télévisuels et n'excluait pas qu'une convergence des marchés de gros puisse intervenir à moyen terme, en particulier avec le déploiement des boucles locales en fibre optique. Ce constat était également partagé par la Commission européenne qui notait dans ses observations formulées dans le cadre de la notification par l'Arcep de son Analyse de marché, conformément à l'article 7, paragraphe 3, de la directive 2002/21/CE que « *la TNT est déjà un marché en déclin, confronté à la concurrence de plus en plus vive d'autres plateformes telles que l'ADSL et la fibre. La pénétration accrue de la télévision sur internet, fournie par l'ADSL et par la fibre optique devrait, à terme, garantir une couverture étendue permettant aux chaînes de télévision de ne pas être tributaires de la TNT* ».

Dans ce contexte, les éditeurs de contenus devraient voir se multiplier des possibilités de diffusion alternatives à la TNT à mesure que se déploient les réseaux hauts et très hauts débit, qui au surplus leur offrent l'opportunité de promouvoir des usages innovants.

3.2 Sur le marché de gros amont

La société Itas Tim était très peu présente sur le marché de gros amont de sorte que la concentration emporte une modification marginale de la structure de l'offre sur ce marché. [SDA] Par ailleurs, compte tenu du développement très modéré d'Itas Tim sur ce marché depuis son entrée en 2008 il est peu probable qu'il aurait modifié la stratégie qu'il a suivi jusqu'à présent et exercé une concurrence significative sur TDF dans les années à venir.

S'agissant de la baisse des tarifs « DiFF-HF » engendrée par la réplique des sites de TDF par Itas Tim, que fait valoir towerCast, il a été montré ci-dessus qu'elle concerne en particulier les sites du réseau principal qui concentrent l'essentiel de la valeur. Sur ce réseau Itas Tim a répliqué [SDA] sites. Sur le réseau complémentaire, si Itas Tim a répliqué davantage de sites, la valeur de leurs points de service est beaucoup plus modeste.

Au demeurant le tarif des prestations « DiFF-HF » s'applique également à TDF lors de l'élaboration de ses offres auprès des multiplex. Ainsi si TDF modifie le tarif de ces prestations ces modifications affecteront ses offres de gros aval de la même manière que celles de towerCast.

Enfin, la concentration n'a *a priori* pas d'incidence sur la capacité de towerCast à répliquer les sites de TDF. Les éléments déterminants pour le déploiement d'un nouveau site demeurent en effet,

³⁴ *Préparer l'avenir de la plateforme TNT*, consultation publique du CSA publiée le 27 juillet 2017.

³⁵ Hybrid Broadcast Broadband : plateforme permet le développement de services hybrides de télévision alliant les services audiovisuels diffusés par voie hertzienne (« Broadcast ») avec des contenus audiovisuels complémentaires envoyés par internet (« Broadband »).

³⁶ Technologie permettant l'introduction de services enrichis sur la plateforme TNT, en transmettant, ou en « poussant » du contenu sur un terminal de stockage installé chez l'utilisateur au moyen de la diffusion TNT.

même dans un marché à deux opérateurs, les possibilités de mutualisation des investissements entre plusieurs points de service et le nombre des contrats remis en concurrence sur la zone considérée (ou dont une sortie anticipée est envisageable), qui découle principalement de l'agenda des appels d'offres.

4 Conclusion

L'Arcep n'a pas considéré qu'il lui appartenait de traiter dans cet avis de la question de l'applicabilité de la jurisprudence Continental Can, pas plus que de la recevabilité de la saisine de towerCast. Elle s'est en revanche attachée à fournir à l'Autorité de la concurrence des éléments objectifs sur le marché pouvant servir à évaluer les effets de la prise de contrôle d'Itas par TDF.

Le réseau de diffusion de la TNT est particulièrement hétérogène. Les sites du réseau principal, bien qu'ils ne représentent qu'à peine [SDA] de l'ensemble parc, permettent de couvrir la quasi-intégralité du territoire métropolitain et concentrent l'essentiel de la valeur du marché. Les nombreux sites du réseau complémentaire ont pour leur part une importance, tant en valeur qu'en couverture, beaucoup plus modeste. Dès lors, si la prise de contrôle d'Itas Tim par TDF est susceptible d'affecter les marchés de gros de la diffusion télévisuelle hertzienne terrestre de programmes audiovisuels, c'est principalement en ce qu'elle modifie, de manière marginale, la structure de l'offre sur le réseau principal.

Il ressort par ailleurs des données collectées par l'Arcep sur les marchés de gros amont que la concurrence exercée sur TDF par les diffuseurs alternatifs se traduit par des baisses de prix essentiellement lorsque ces derniers ont répliqué le site de l'opérateur historique.

Ainsi, si la prise de contrôle d'Itas par TDF est susceptible d'affecter la concurrence sur les marchés de gros de la TNT, l'effet concernerait en premier lieu les quelques sites répliqués par Itas Tim sur le réseau principal. Elle serait donc marginale.

Par ailleurs, l'Arcep observe, comme elle l'a déjà fait dans son Analyse de marché, que le secteur de la diffusion de programmes télévisuels se caractérise par une évolution rapide. Si les éléments passés n'ont pas jusqu'à présent permis de caractériser une totale convergence des marchés de gros de la diffusion audiovisuelle, il n'est nullement exclu qu'elle puisse intervenir à l'avenir compte tenu notamment du déploiement des réseaux haut et très haut débit conformément aux objectifs fixés par le Gouvernement.

Fait à Paris, le 6 février 2018,

Le Président

Sébastien SORIANO