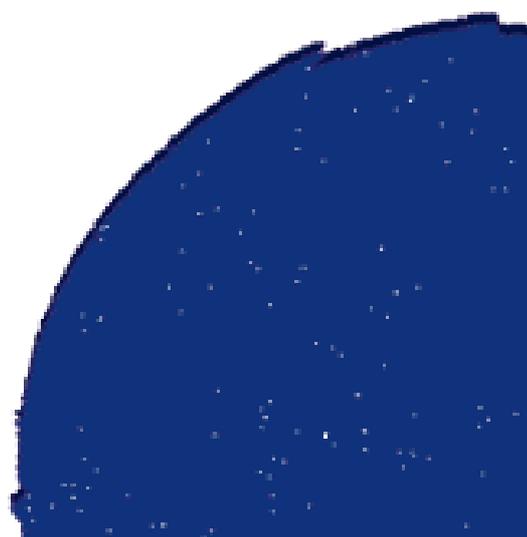


CONSULTATION PUBLIQUE

AVRIL 2009

ANALYSE DES MARCHES PERTINENTS

**CONSULTATION PUBLIQUE RELATIVE
A L'ANALYSE DES MARCHES DES SERVICES DE CAPACITE**



Avertissement sur la mise en consultation

L'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP) met en consultation publique le présent document qui contient son analyse des marchés des services de capacité. Le présent document est téléchargeable sur le site de l'Autorité.

L'avis des acteurs du secteur est sollicité sur l'ensemble du présent document. L'Autorité a de plus précisé pour certains points les questions sur lesquelles elle attend plus particulièrement une réponse des contributeurs.

Les commentaires doivent être transmis à l'Autorité, de préférence par e-mail à hdro@arcep.fr avant le 28 mai 2009. Il sera tenu le plus grand compte des commentaires publics transmis à l'Autorité.

L'Autorité, dans un souci de transparence, publiera l'intégralité des commentaires qui lui auront été transmis, à l'exclusion des parties couvertes par le secret des affaires. A cette fin, les contributeurs sont invités à reporter dans une annexe spécialement identifiée les éléments qu'ils considèrent devoir être couverts par le secret des affaires. Toujours dans un souci de transparence, les contributeurs sont invités à limiter autant que possible les passages couverts par le secret des affaires.

Après réception des contributions, ce document, accompagné des contributions qui auront été soumises à l'Autorité dans le cadre de la présente consultation, sera transmis pour avis à l'Autorité de Concurrence qui se prononcera en particulier sur la définition des marchés pertinents et la désignation des opérateurs puissants sur ces marchés.

L'ARCEP, après avoir tenu le plus grand compte des commentaires de l'Autorité de Concurrence et des acteurs du secteur, transmettra ensuite un projet de décision à la Commission européenne, ainsi qu'aux autres Autorités de régulation nationales (ARN) conformément à l'article L. 37-3 du code des postes et des communications électroniques (CPCE). Ce projet sera concomitamment soumis à consultation publique et portera sur la définition des marchés pertinents, la désignation des opérateurs puissants sur ces marchés et l'ensemble des obligations.

* * * * *

* * * * *

Introduction

Lors du premier cycle d'analyse des marchés des services de capacité, l'Autorité avait identifié trois marchés pertinents, soumis à une régulation *ex ante* :

- le marché de détail des services de capacité
- le marché de gros du segment terminal de service de capacité
- le marché de gros du segment interurbain

Ces marchés se fondaient notamment sur la recommandation de la commission européenne en vigueur à l'époque concernant la liste des marchés pertinents.

L'Autorité met aujourd'hui en consultation publique un document présentant son analyse pour le nouveau cycle d'analyse des marchés des services de capacité. Ce nouveau cycle se fonde désormais sur la nouvelle recommandation de la commission européenne concernant la liste des marchés pertinents, en vigueur depuis décembre 2007.

À l'occasion de ce nouveau cycle d'analyse des marchés des services de capacité, l'Autorité est amenée à dresser un bilan des obligations imposées à France Télécom lors du précédent cycle d'analyse des marchés.

À travers ce bilan, l'Autorité a tenu à dresser un bilan plus complet, qui ne se limite pas aux seuls marchés de gros et de détail des services de capacité, mais traite plus largement des offres proposées par les opérateurs aux entreprises pour le transfert de données et l'accès à Internet.

Le présent document soumet à consultation publique l'analyse par l'Autorité des marchés des services de capacité pour une durée de trois ans.

Il est constitué :

- d'une partie préliminaire « Bilan et Perspectives » consistant :
 - à faire un bilan des trois dernières années de régulation dans le cadre du précédent cycle d'analyse des marchés des services de capacité,
 - à identifier les principaux enjeux actuels sur ces marchés,
 - et à proposer une évolution en conséquence d'une part des marchés sujets à la régulation et d'autre part des obligations imposées à France Télécom en tant qu'opérateur y exerçant une influence significative ;
- des analyses proprement dites, pour chacun des trois marchés des services de capacité identifiés comme pertinents lors du précédent cycle d'analyse des marchés :
 - de la pertinence du marché et, le cas échéant,
 - de la détermination du ou des opérateurs disposant d'une puissance significative sur le marché
 - des obligations que l'Autorité envisage d'imposer à ce ou ces opérateurs

* * * * *

* * * * *

--- Document « Bilan et Perspectives » ---

Plan du document « Bilan et Perspectives »

I.	Panorama de la demande des entreprises	6
A.	typologie des besoins des entreprises	6
1.	<i>cas des entreprises multi-sites</i>	6
2.	<i>internalisation des compétences de gestion de réseau</i>	7
3.	<i>besoins en termes de débit et de qualité de service</i>	7
B.	évolution vers le tout IP	7
1.	<i>évolution du marché de la téléphonie « entreprises » vers les solutions sur IP</i>	8
2.	<i>convergence du transport de la voix et des données via les solutions RPV IP</i>	8
C.	géographie de la demande	9
II.	Panorama des offres à destination des entreprises	11
A.	technologies d'accès	11
1.	<i>sur support cuivre</i>	11
2.	<i>sur support fibre optique</i>	11
B.	constitution des offres par les opérateurs	12
C.	positionnement des différents opérateurs	13
1.	<i>le groupe France Télécom</i>	13
2.	<i>le groupe SFR-Neuf Cegetel</i>	13
3.	<i>les opérateurs ayant déployé des MAN optique</i>	13
4.	<i>les opérateurs ne disposant pas d'infrastructures en propre</i>	13
5.	<i>les délégataires de service public</i>	13
D.	couverture des entreprises en services de capacité	14
E.	évolutions du marché	15
1.	<i>l'essor des accès en xDSL</i>	15
2.	<i>l'évolution vers les services de capacité à interface alternative</i>	16
III.	Bilan des marchés régulés	17
A.	Panorama des marchés de gros	17
1.	<i>Les accès cuivre</i>	17
2.	<i>Les accès sur fibre optique</i>	18
B.	Montée dans l'échelle des investissements	19
C.	Mise en œuvre opérationnelle de la régulation	20
IV.	Perspectives et propositions d'évolutions des remèdes	21
A.	le marché de détail des services de capacité	21
B.	le très haut débit	22
C.	la montée en puissance des offres Ethernet	23
D.	les synergies fixe-mobile et le raccordement des éléments de réseaux par les offres de gros 24	
E.	le raccordement des départements d'Outre-mer	25
1.	<i>les départements de la zone Caraïbes et Guyane</i>	25
2.	<i>les départements de l'océan Indien, Réunion et Mayotte</i>	26

I. Panorama de la demande des entreprises

En premier lieu, il convient de préciser que l'analyse menée dans les documents mis en consultation publique regroupe sous l'appellation « entreprises » l'ensemble des sites d'entreprises du secteur privé, quel que soit leur domaine d'activité, ainsi que les sites du secteur public, dont les besoins en termes de communications électroniques s'avèrent, à taille égale, être globalement les mêmes que ceux du secteur privé.

On distingue généralement les entreprises selon leur taille, en termes de nombre d'employés. Dans la suite du document, il est ainsi proposé d'identifier :

- d'une part les entreprises de 50 à 499 salariés, regroupés dans la catégorie des Petites et Moyennes Entreprises (PME) ;
- d'autre part les entreprises de 500 à 5000 salariés, regroupés dans la catégorie des Moyennes et Grandes Entreprises (MGE).

Ces deux catégories d'entreprises représentent la grande majorité du marché adressé par les opérateurs dits « professionnels ». Les opérateurs professionnels proposent ainsi des catalogues d'offres qui répondent aux besoins de ces entreprises, notamment en termes de débit et de qualité de service.

Il est proposé de ne pas en tenir compte dans la suite du document des Très Petites Entreprises (TPE), qui ont des besoins proches de ceux des abonnés résidentiels, notamment en termes d'accès à Internet, et qui sont de ce fait traitées dans les analyses de marché du haut débit et du très haut débit ainsi que dans celles de la téléphonie fixe.

A. typologie des besoins des entreprises

Au même titre que la téléphonie fixe, l'accès à Internet fait désormais partie des besoins de base de toute entreprise, en particulier pour la messagerie électronique. La quasi-totalité des sites d'entreprises PME et MGE disposent aujourd'hui d'un accès à Internet (100% pour les MGE et plus de 98% pour les PME¹).

Au delà de la téléphonie et de l'accès à Internet, les besoins des entreprises varient significativement selon la taille de l'entreprise, le nombre de sites (entreprises mono-site ou multi-sites), le secteur d'activité, le choix de gérer ou non en interne le réseau d'entreprise etc.

La demande des PME et MGE consiste ainsi en une demande pour des produits plus ou moins adaptés sur le marché de l'échange de données, ce qui impacte nécessairement la structure des offres des opérateurs.

1. cas des entreprises multi-sites

L'analyse de la structure des entreprises montre que plus une entreprise est de taille importante, plus elle se compose de sites multiples. Pour la catégorie des PME, on compte ainsi aujourd'hui plus de la moitié d'entreprises multi-sites, tandis que pour les MGE, 90% d'entre elles sont multi-sites². En outre, 30% des MGE disposent de un ou plusieurs site(s) à l'étranger³.

Les entreprises multi-sites ont tendance à souhaiter à ce que soient raccordés entre eux leurs différents sites, notamment pour la mise en place de services de téléphonie interne, mais également pour l'échange de données. Le taux de raccordement multi-sites tend à augmenter avec la taille des entreprises : en 2008, 53% des PME multi-sites avaient mis en place le raccordement de leurs sites, contre 90% des MGE multi-sites⁴.

¹ Étude Novascope Business juin 2008

² id.

³ id.

⁴ id.

Les raccordements multi-sites sont généralement établis sous la forme de Réseaux Privés Virtuels IP (RPV IP, ou VPN IP pour *Virtual Private Networks*). Le réseau privé virtuel peut être considéré comme une extension des réseaux locaux de chaque site de l'entreprise, qui sont alors interconnectés par une technique dite de « tunnel » via le réseau de l'opérateur, voire via Internet. Historiquement les réseaux privés virtuels étaient établis par les opérateurs sur la base du protocole X25 sur des infrastructures dédiés. Avec l'évolution des technologies, notamment autour de l'IP, les opérateurs sont en mesure de mutualiser la fourniture de plusieurs services sur la base des RPV, notamment les services de téléphonie fixe.

2. internalisation des compétences de gestion de réseau

Opérateurs, intégrateurs et équipementiers sont traditionnellement les principaux interlocuteurs des entreprises en matière de gestion de réseau. Ils proposent à ce titre des offres packagées, incluant téléphonie fixe, accès à Internet et transfert de données entre sites. Les entreprises multi-sites peuvent ainsi externaliser l'établissement de leurs RPV IP à de tels acteurs.

Certaines PME et MGE cherchent en revanche à internaliser les compétences de gestion de réseau, notamment en administrant elles-mêmes leurs réseaux inter-sites. En 2007, cela représentait près de 40% des PME multi-sites et 32% des MGE multi-sites⁵.

Ces entreprises s'approvisionnent dès lors directement auprès des opérateurs en offres de services de capacité sur le marché de détail, afin d'établir et gérer elles-mêmes leurs services de type RPV IP. Elles peuvent alors établir leurs propres services de téléphonie interne à l'entreprise.

3. besoins en termes de débit et de qualité de service

De manière générale, les besoins des entreprises en termes de débit et de qualité de service augmentent avec leur taille. Plus une entreprise est importante, plus elle sera soucieuse de disposer d'un débit convenable et d'un niveau élevé de qualité de service. À titre d'illustration, plus des deux tiers des MGE disposaient en 2008 d'un accès principal avec un débit allant de 2 à 8 Mbit/s contre un peu plus d'un tiers des PME⁶.

PME et MGE placent le fait de disposer d'un débit garanti et le niveau de débit parmi les trois premiers critères influents dans leur choix d'un opérateur (le troisième critère étant généralement le tarif)⁷. Outre le débit garanti, la qualité de service consiste notamment à ce que l'accès puisse être rétabli le plus rapidement possible lorsque survient un dérangement. Les opérateurs s'engagent ainsi sur des Garanties de Temps de Rétablissement (GTR) ou des délais minimum de coupure du service.

Pour les plus gros sites, des mesures particulières sont prises lors de l'établissement des accès pour veiller à limiter au maximum les risques de coupure du service, en particulier l'accès fiabilisé – redondance des équipements – et l'accès sécurisé – site raccordé via deux routes indépendantes.

Il convient par ailleurs de noter que les entreprises multi-sites tendent à demander le raccordement de leurs sites via des accès symétriques, afin de que la voie remontante ne puisse constituer un goulot d'étranglement dans le cas de transfert de données, d'envoi de messages volumineux ou de l'utilisation d'applications nécessitant des échanges bidirectionnels.

B. évolution vers le tout IP

Avec le développement des solutions IP de type RPV IP, les marchés classiques de l'accès professionnel, téléphonie fixe et transfert de données, subissent de profondes mutations. L'intégration progressive de l'IP au niveau des différents services de communications électroniques tend à l'émergence de solutions tout IP, avec la convergence du transport de la voix et des données.

⁵ Étude Novascope Business juin 2007

⁶ Étude Novascope Business juin 2008

⁷ id.

La mise à jour progressive des infrastructures d'accès, notamment avec le remplacement des anciens équipements de téléphonie, permet désormais le développement des couches supérieures de réseaux, autour des applications et des services.

1. évolution du marché de la téléphonie « entreprises » vers les solutions sur IP

Le marché de la téléphonie sur IP (ToIP) se développe de façon régulière depuis le début des années 2000. Les solutions traditionnelles fondées sur le multiplexage temporel (TDM) sont progressivement abandonnées, au fur et à mesure du remplacement des anciens équipements de type PABX (Private Automatic Branch Exchange) ou du renouvellement des contrats.

Plusieurs solutions ToIP sont aujourd'hui proposés par les opérateurs et intégrateurs : des solutions de type IPBX (avec un équipement de type PABX gérant le protocole IP) ou de type Centrex IP (où les équipements ne sont plus sur le site de l'entreprise, la commutation des communications internes étant alors établie à distance).

L'aspect tarifaire reste l'un des premiers facteurs de décision pour la migration vers les solutions IP, celles-ci permettant de réaliser des économies substantielles sur le trafic inter-sites, désormais gratuit, et le trafic externe. La migration induit néanmoins un coût total non négligeable, le changement des terminaux comptant pour 40 à 50% de ce coût.

En 2007, 16% des PME et 20% des MGE disposaient de solutions ToIP ; en 2008, ces chiffres étaient respectivement de 17% et 40%⁸. Si les MGE ont déjà largement intégré les solutions de téléphonie sur IP, ce n'est pas encore le cas des PME. Les PME sont désormais la principale cible des acteurs du secteur pour ce type de solutions, compte tenu du réservoir de croissance qu'elles représentent.

Le parc de lignes téléphoniques reste néanmoins globalement stabilisé aujourd'hui chez les PME et MGE. Pour les entreprises n'ayant pas prévu de changer leurs PABX, la mise en œuvre des solutions ToIP peut en effet également passer par l'adoption de solutions transitoires, hybrides, avec la mise en place de passerelles TDM/IP (entre multiplexage temporel et protocole IP).

Selon une étude de IDC, les solutions hybrides devraient connaître une croissance de l'ordre de 26% jusqu'en 2011, contre respectivement 41% et 25% pour les solutions IPBX et Centrex IP.

2. convergence du transport de la voix et des données via les solutions RPV IP

La disponibilité des solutions xDSL, moins chères que les solutions traditionnelles type liaisons louées, pour le raccordement des sites d'entreprises multi-sites, notamment les petits sites, permet le développement des offres de RPV IP sur infrastructures dédiées, plus sécurisées que la constitution de RPV via Internet.

En 2008, plus de 55% des PME multi-sites ayant établi une solution de raccordement de leurs sites utilisaient ainsi un RPV IP, ainsi que près de 70% des MGE multi-sites.

Le développement des RPV IP traduit un mouvement de fond de convergence du transport de la voix et des données. Les opérateurs et intégrateurs proposant des RPV IP intègrent désormais des offres de téléphonie sur IP à leurs offres, fondées sur des solutions tout IP, de type IPBX ou Centrex IP.

La téléphonie sur IP est également caractéristique d'un mouvement de convergence entre télécoms et informatique, au fur à mesure de l'adaptation des infrastructures télécom des entreprises. Ce mouvement est caractérisé par le report de la problématique télécom vers les couches supérieures de réseaux, autour des applications et des services.

Les entreprises ayant mis en place des solutions tout IP indiquent comme principales motivations la réduction des coûts de communications téléphoniques, l'augmentation de la productivité, l'amélioration des processus métiers ainsi que la simplification des processus internes. Les freins à ce changement sont principalement le coût initial, la complexité de la technologie, les délais d'installation ainsi que les problèmes d'interopérabilité.

En outre, avec la mise en place de réseaux privés virtuels, les entreprises sont en mesure d'externaliser certaines de leurs activités vers des prestataires distants. L'externalisation (en anglais outsourcing) est généralement motivée par la réduction des coûts qu'elle permet et la volonté pour

⁸ Étude Novascope Business juin 2007 / Étude Novascope Business juin 2008

une entreprise de recentrer ses activités autour de son cœur de métier en sous-traitant les activités jugées non essentielles et non stratégiques.

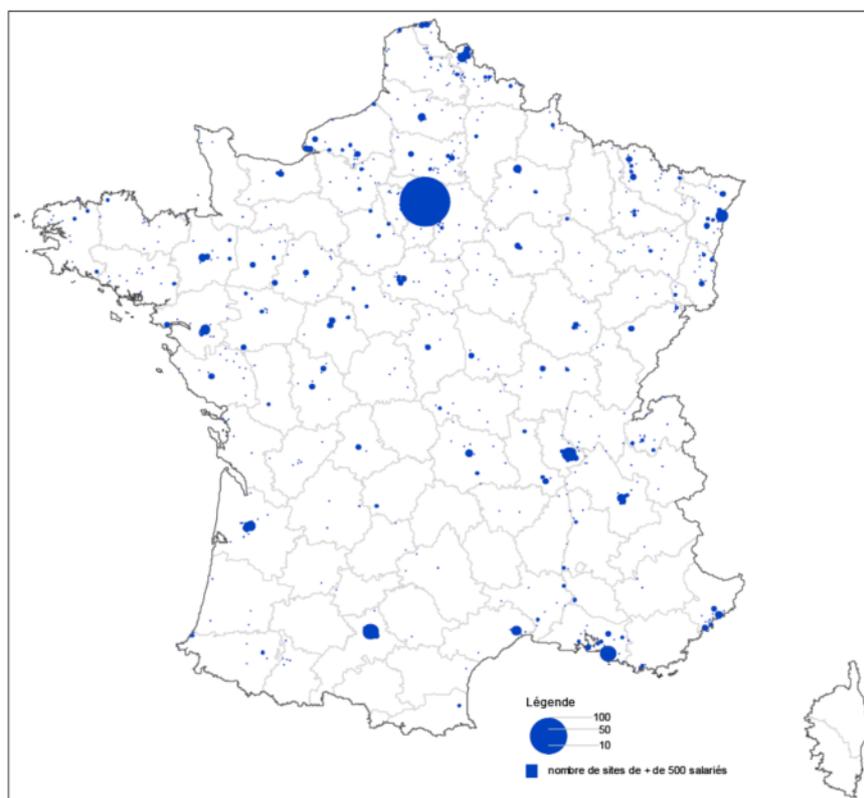
C. géographie de la demande

Sur la base de recensements INSEE effectués en 2006, l'ensemble des PME représentatives de la demande regroupaient de l'ordre de 38 600 entreprises⁹, dont plus de la moitié ayant entre 50 et 100 salariés ; l'ensemble des MGE représentatives de la demande regroupaient quant à elles de l'ordre de 4 100 entreprises, dont près de 60% ayant entre 500 et 1000 salariés.

Ainsi que cela a été présenté précédemment, une grande partie des PME ainsi que la majorité des MGE sont multi-sites. À titre d'exemple, près de 20% des PME ont plus de 6 sites, 30% des MGE ont plus de 20 sites¹⁰.

Ces sites sont répartis sur tout le territoire national. Les grandes agglomérations, et en particulier l'agglomération parisienne, concentrent néanmoins la grande majorité des sites d'entreprises, en particulier les sièges administratifs.

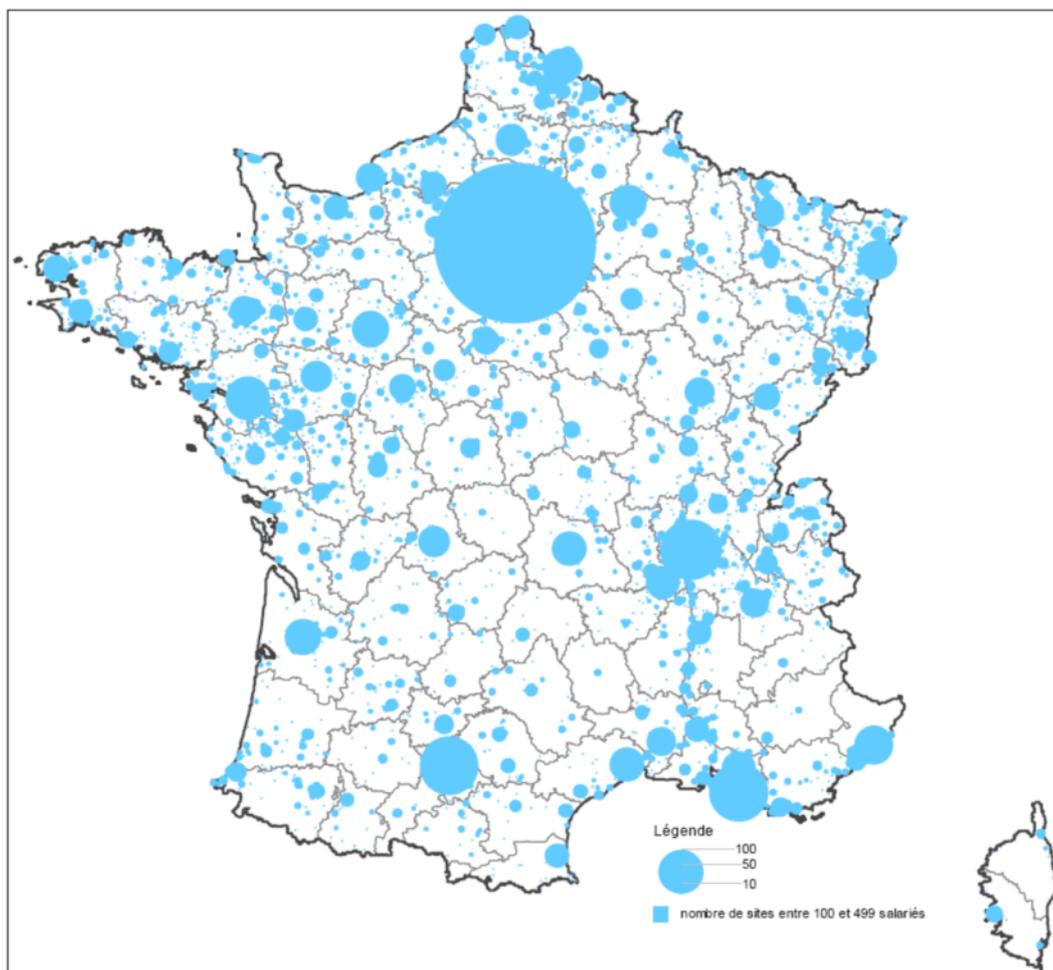
La carte suivante présente, à titre illustratif, la répartition des sites d'entreprises regroupant plus de 500 salariés sur le territoire métropolitain, soit environ 1 600 sites.



⁹ Étude Novascope Business juin 2008 (tout secteur d'activité, hors Postes/Télécommunications et Enseignement/Recherche

¹⁰ id.

De même, la carte suivante présente, à titre illustratif, la répartition des sites d'entreprises regroupant entre 100 et 499 salariés sur le territoire métropolitain, soit environ 16 400 sites.



II. Panorama des offres à destination des entreprises

Les opérateurs adaptent progressivement leurs offres pour répondre à la demande des entreprises en termes d'accès à Internet et d'échanges de données. Avec la migration progressive vers les solutions tout IP, et la convergence des services qui va de mise, les solutions proposées se fondent dorénavant sur un unique réseau d'accès, raccordant les différents sites en tant que de besoin, sur lequel sont établis les différents services de téléphonie, d'accès à Internet, d'échange de données.

Avec l'évolution des différentes technologies, notamment autour des solutions xDSL, et la normalisation des standards de réseaux autour de l'Ethernet et de l'IP, les opérateurs proposent désormais leurs offres de réseaux d'accès en se fondant sur plusieurs technologies, en raccordant les sites des entreprises à leurs réseaux cœur au moyen des différentes solutions d'accès à leur disposition, pour établir par exemple des réseaux privés virtuels.

A. technologies d'accès

Plusieurs technologies d'accès sont à la disposition des opérateurs pour le raccordement des sites d'entreprises. Compte tenu des besoins des entreprises en termes de débit garanti et de sécurisation, seules les technologies fixes, fondées sur les boucles locales filaires, sont retenues par les opérateurs ; l'usage des technologies radio reste marginal, en particulier pour le type d'entreprises étudiées ici, et ne fera pas l'objet d'un développement dans cette analyse.

La liaison louée traditionnelle n'est plus, depuis quelques années déjà, le moyen de prédilection pour le raccordement des sites d'entreprises. Des solutions plus simples à mettre en œuvre, et surtout plus économiques, sont désormais à la disposition des opérateurs.

1. sur support cuivre

En premier lieu, on trouve les solutions fondées sur boucle locale cuivre, propriété de France Télécom.

Il s'agit d'une part des liaisons louées analogiques (2 ou 4 fils) et numériques à interface classique, normalisées ETSI, dont les débits, symétriques, s'échelonnent de quelques kbit/s à 2 Mbit/s. Ces solutions sont aujourd'hui disponibles sur tout le territoire national, notamment au titre du service universel pour certaines classes de débit.

Il s'agit d'autre part des accès établis en xDSL, soit en ADSL avec débits asymétriques (jusqu'à 10 Mbit/s), soit en SDSL avec des débits symétriques (2 Mbit/s voire plusieurs canaux 2 Mbit/s en parallèle). À ce jour, l'intégralité des NRA (Nœuds de Raccordement Abonnés) du réseau de boucle locale cuivre de France Télécom sont équipés en technologie xDSL. L'éligibilité aux solutions xDSL dépend néanmoins des caractéristiques de la paire de cuivre, et plus particulièrement de sa longueur. Au delà de 4 km environ, il n'est quasiment plus possible d'établir un accès xDSL pour le raccordement d'un site d'entreprise ; il faut alors avoir recours aux liaisons louées.

2. sur support fibre optique

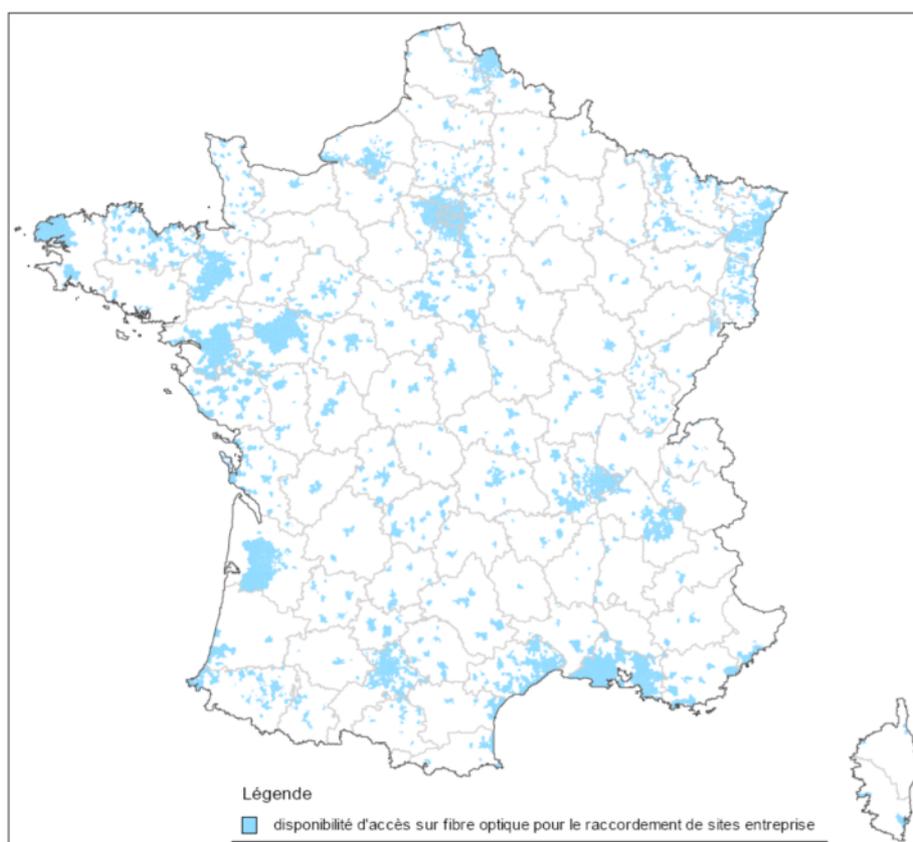
En second lieu, on trouve les solutions fondées sur boucle locale fibre optique.

Il s'agit d'une part des liaisons louées dites « très haut débit » établies sur support fibre optique, normalisées ETSI, avec des débits de 34 Mbit/s ou 155 Mbit/s.

Il s'agit d'autre part des services de capacité à interface alternative, essentiellement Ethernet, établis sur support fibre optique. Ces services ont fait l'objet d'une normalisation ou d'une standardisation de leurs caractéristiques techniques au cours des dernières années et évoluent rapidement afin d'incorporer de nouvelles fonctionnalités techniques, généralement pour rapprocher leurs caractéristiques de celles des liaisons louées tout en ajoutant des fonctionnalités supplémentaires par rapport aux liaisons louées traditionnelles.

Un site d'entreprise peut prétendre à l'établissement d'un accès fondé sur support fibre optique dès lors qu'il est situé à proximité du réseau de boucle locale optique d'un opérateur, France Télécom ou un opérateur alternatif. Les différents opérateurs ont en effet établi des réseaux de boucle locale optique dans les principales agglomérations, les MAN (Metropolitan Area Network) optique. Le raccordement des sites entreprises en fibre optique se fait alors en général au cas par cas, avec le tirage de câbles fibre optique depuis le MAN jusqu'aux sites.

La carte ci-dessous illustre la disponibilité des offres d'accès fondées sur support fibre optique, tous opérateurs confondus, sur le territoire métropolitain. Y figurent d'une part les zones couvertes par les MAN optique des différents opérateurs, et d'autre part les zones couvertes en fibre optique dans le cas des projets des collectivités.



B. constitution des offres par les opérateurs

Selon qu'il dispose, ou non, de son réseau de boucle locale dans la zone considérée, un opérateur sera en mesure ou non de raccorder un site d'entreprise directement en propre à son réseau. Afin de raccorder les sites d'entreprises situés dans des territoires qu'il ne dessert pas avec sa propre boucle locale, un opérateur devra alors fonder ses accès au moyen d'offres de gros achetées auprès des autres opérateurs, notamment France Télécom.

Dès lors, un opérateur fonde ses accès de deux manières distinctes :

- d'une part en raccordant en propre les sites d'entreprises situés dans sa zone de couverture de boucle locale, on parle alors d'accès « on-net » ;
- d'autre part en raccordant les autres sites d'entreprises via l'achat d'offres de gros, on parle alors d'accès « off-net ».

Le recours aux offres de gros, pour un opérateur ne disposant pas d'un réseau de boucle locale desservant l'ensemble du territoire, lui permet ainsi d'être en mesure de raccorder tous les sites d'entreprises quelque soient leurs localisations, et donc de pouvoir potentiellement adresser la clientèle des entreprises multi-sites.

C. positionnement des différents opérateurs

1. le groupe France Télécom

Opérateur historique et fournisseur du service universel et des services obligatoires, France Télécom dispose d'un réseau de boucle locale cuivre couvrant l'ensemble du territoire, ainsi que de réseaux de boucle locale optique dans la majorité des agglomérations. France Télécom est en mesure de fonder l'ensemble de ses raccordements de sites d'entreprises en « on-net ».

France Télécom commercialise aujourd'hui ses offres commerciales via sa marque Orange Business Services, qui regroupe notamment les activités de ses anciennes filiales Equant et Transpac. Le catalogue d'offre de France Télécom concerne toutes les gammes de débit et les types d'offres.

France Télécom propose également des offres de gros, dont une grande partie est sujette à la régulation ex ante, sur la base de ses réseaux de boucle locale cuivre et fibre optique.

2. le groupe SFR-Neuf Cegetel

SFR-Neuf Cegetel figure en première place des opérateurs alternatifs en matière d'investissement dans le déploiement d'infrastructures de réseaux, tant au niveau des réseaux de collecte, notamment pour la desserte des NRA, qu'au niveau des réseaux de MAN optique.

Présent à la fois sur le marché résidentiel et le marché professionnel, SFR-Neuf Cegetel est en mesure de mutualiser une partie significative de ses investissements sur ces deux marchés, en particulier en ce qui concerne le dégroupage de la boucle locale cuivre pour la fourniture d'accès xDSL.

Via sa filiale LD Collectivités, SFR-Neuf Cegetel répond par ailleurs aux projets de Délégations de Service Public (DSP) des collectivités locales.

3. les opérateurs ayant déployé des MAN optique

Cometel, Colt et Verizon adressent historiquement le haut du marché professionnel. Ces opérateurs disposent aujourd'hui de MAN fibre optique qui desservent les principales agglomérations

Cometel et Colt ont également investis dans le raccordement des NRA de France Télécom afin de proposer des offres xDSL fondées sur le dégroupage de la boucle locale.

4. les opérateurs ne disposant pas d'infrastructures en propre

Certains opérateurs, tels British Telecom et AT&T, ont fait le choix de ne pas investir dans le déploiement d'infrastructure en propre, et de fonder leurs offres uniquement via l'achat d'offres de gros auprès des autres opérateurs. Ces opérateurs adressent essentiellement les grands groupes internationaux visant à raccorder leurs sites présents dans les différents pays.

5. les délégataires de service public

Les opérateurs délégataires de service public (LD Collectivités, Eiffage, Axione, Altitude, Vinci etc.) répondent aux appels d'offres des collectivités, qui concernent notamment la desserte des zones d'activité en fibre optique.

D. couverture des entreprises en services de capacité

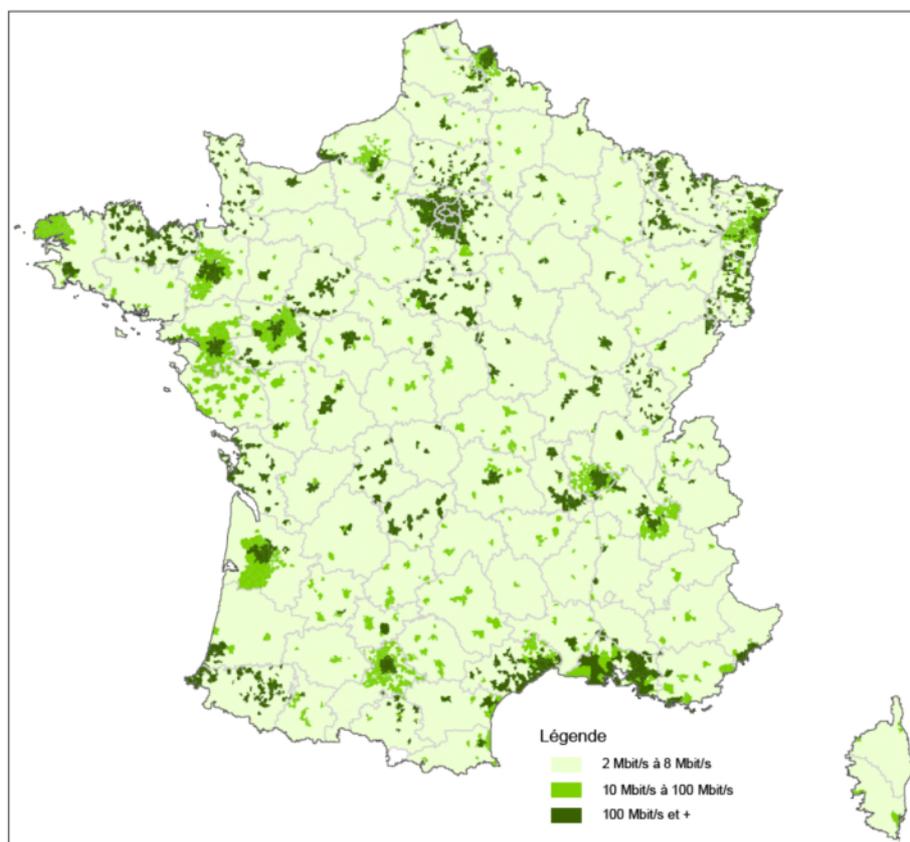
L'ensemble des sites d'entreprises situées sur le territoire national sont en mesure d'être raccordés au réseau de boucle locale cuivre de France Télécom, et peuvent ainsi prétendre à des offres d'accès allant jusqu'à 2 Mbit/s, voire 8 Mbit/s lorsque plusieurs accès sont établis en parallèle.

Les débits supérieurs, au delà de 10 Mbit/s, ne sont en revanche accessibles qu'au niveau des zones couvertes par les MAN optique des différents opérateurs.

En tenant compte d'une part de la disponibilité de l'offre de gros régulée de collecte Ethernet optique à destination des opérateurs (CE2O) de France Télécom, fondée sur fibre optique, dont les débits s'échelonnent de 6 Mbit/s à 100 Mbit/s, et d'autre part de la présence des MAN optique des différents opérateurs, il est possible d'établir une cartographie de la couverture en débit sur l'ensemble du territoire métropolitain.

La carte suivante illustre la disponibilité pour trois classes de débits :

- entre 2 Mbit/s et 8 Mbit/s, soit 100% du territoire
- entre 10 Mbit/s et 100 Mbit/s, correspondant à la couverture de l'offre CE2O
- au delà de 100 Mbit/s, correspondant à la couverture des différents MAN optique

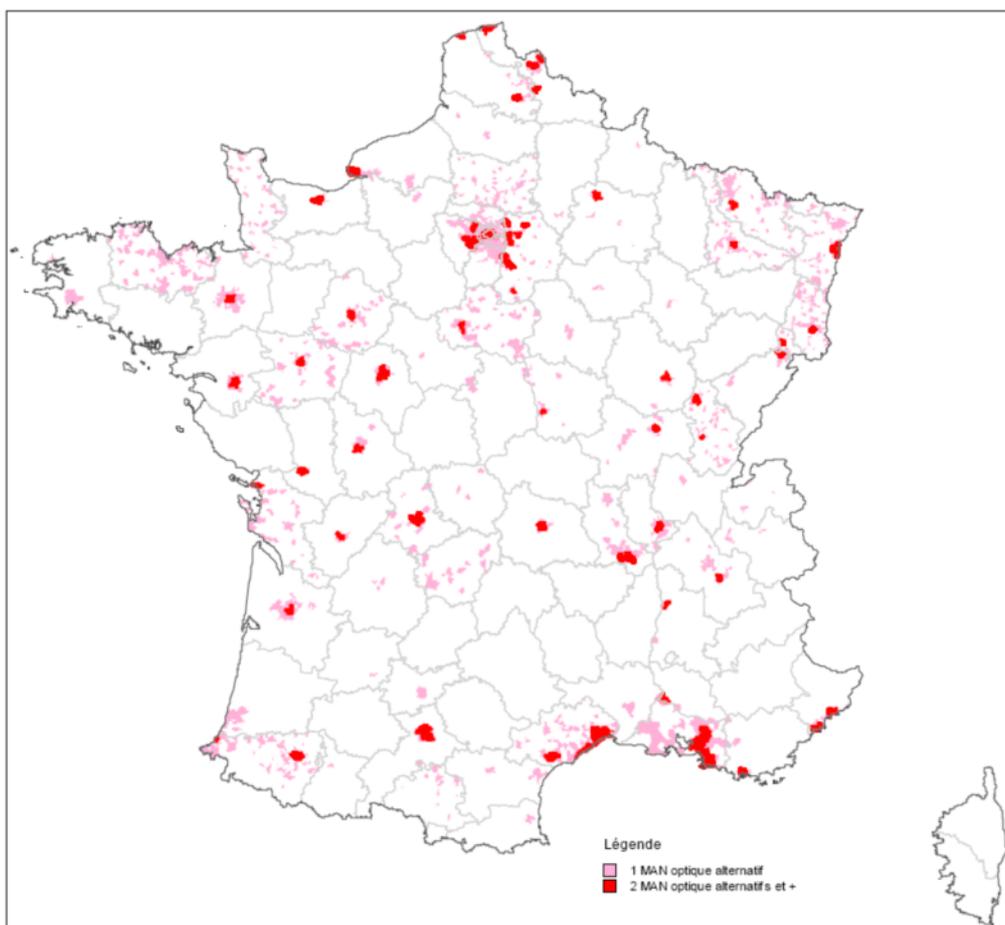


source : ARCEP

Les grandes agglomérations, sièges des sites principaux des entreprises, sont aujourd'hui desservies par les différents MAN optique des opérateurs. À titre d'exemple, 75% des sites de plus de 500 salariés sont couverts par des offres allant au delà de 100 Mbit/s.

Sur le plan concurrentiel, seules les principales agglomérations sont aujourd'hui couvertes par les MAN optiques de plusieurs opérateurs, en plus des MAN optique de France Télécom.

La carte suivante illustre les zones couvertes par les MAN optique des opérateurs alternatifs. À titre d'exemple, 72% (respectivement 35%) des sites de plus de 500 salariés étaient couverts par un MAN optique alternatif (respectivement deux MAN optique alternatif et plus).



source : ARCEP

E. évolutions du marché

Le marché des offres d'accès aux sites d'entreprises pour le transfert de données et l'accès à Internet est marqué par deux évolutions de fond :

- le déclin progressif des liaisons louées classiques, au profit notamment des accès en xDSL ;
- la migration vers le tout IP, qui se traduit d'une part par le recours aux services de capacité à interface Ethernet et d'autre part par l'évolution des cœurs de réseaux des opérateurs.

Hors technologies DSL, les services de capacité représentent un chiffre d'affaires de l'ordre de 350 millions d'euros sur le marché de détail : ce chiffre correspond aux dépenses directes des entreprises clientes pour leurs raccordements spécialisés aux réseaux de communications électroniques. Il n'incorpore donc pas la valeur des services fournis à partir de ces capacités.

En 2007, 85% de ce chiffre d'affaires correspondait encore aux liaisons louées classiques, le solde correspondant aux liaisons louées à interface de type Ethernet.

1. l'essor des accès en xDSL

Les solutions xDSL permettent aux opérateurs de proposer un niveau de qualité de service proche des liaisons louées classiques, à tout le moins suffisant pour le raccordement des petits sites

d'entreprises. Plus économiques que les liaisons louées classiques, les solutions xDSL sont ainsi de plus en plus utilisées par les opérateurs pour établir leurs offres d'accès pour la gamme de débit allant jusqu'à 8 Mbit/s environ.

Le SDSL, qui permet des débits symétriques, est utilisé préférentiellement à l'ADSL dans le cadre des réseaux privés virtuels IP établis pour le compte des entreprises multi-sites. À titre d'illustration, en 2008, 68% des MGE multi-sites disposaient d'au moins un raccordement par SDSL (et 44% d'au moins un raccordement par ADSL).

On évaluait fin 2008 à 165 000 le parc d'accès DSL avec GTR tous opérateurs confondus.

Sur les accès DSL avec GTR, les opérateurs alternatifs sont amenés à fournir des services de capacité mais également des services de téléphonie ou d'accès connexions Internet. Il est donc difficile d'estimer, pour l'ensemble du parc d'accès DSL avec GTR fin 2008, quelle était la proportion dédiée uniquement aux services de capacité ; celle-ci semble a priori être minoritaire.

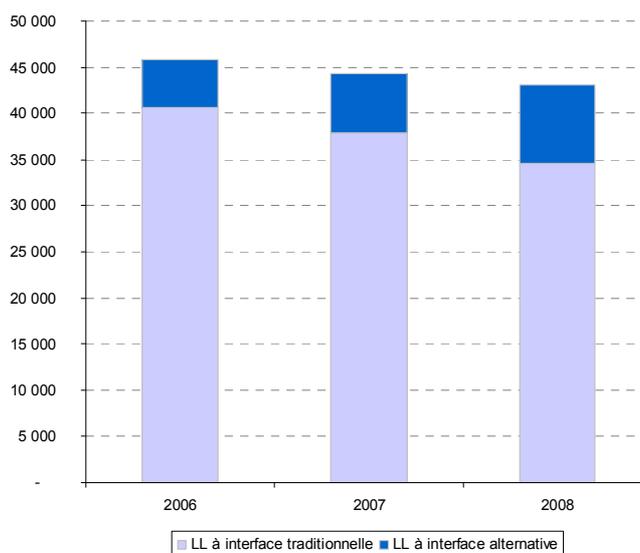
2. *l'évolution vers les services de capacité à interface alternative*

Les services de capacités à interfaces alternatives (dans un premier temps sur ATM puis désormais essentiellement sur Ethernet) se sont développés depuis le début des années 2000, au fur et à mesure des évolutions technologiques et de la mise au point par les constructeurs de nouveaux équipements de réseaux.

Concernant les services de capacité à interface Ethernet, une première étape a consisté à l'adoption des standards d'encapsulation d'Ethernet dans les protocoles de transport sous-jacents comme ATM ou SDH, permettant des caractéristiques proches des liaisons louées traditionnelles. Désormais, des solutions de services à interface Ethernet natif ont été normalisées et standardisées, permettant de tirer au mieux parti des technologies Ethernet utilisées par les entreprises.

D'un point de vue général, les services de capacité à interface Ethernet sont plus simples dans leur mise en œuvre par l'opérateur et peuvent présenter des économies de coût importantes au niveau des équipements de commutations. Elles supposent néanmoins que l'opérateur ait fait évoluer son cœur de réseau vers des technologies fondées sur le protocole IP, en particulier l'IP MPLS (Multiprotocol Label Switching).

Le diagramme suivant illustre l'évolution des parcs d'accès fondés sur la boucle locale optique de France Télécom au cours des trois dernières années, marquée par la migration vers les services de capacité à interface alternative.

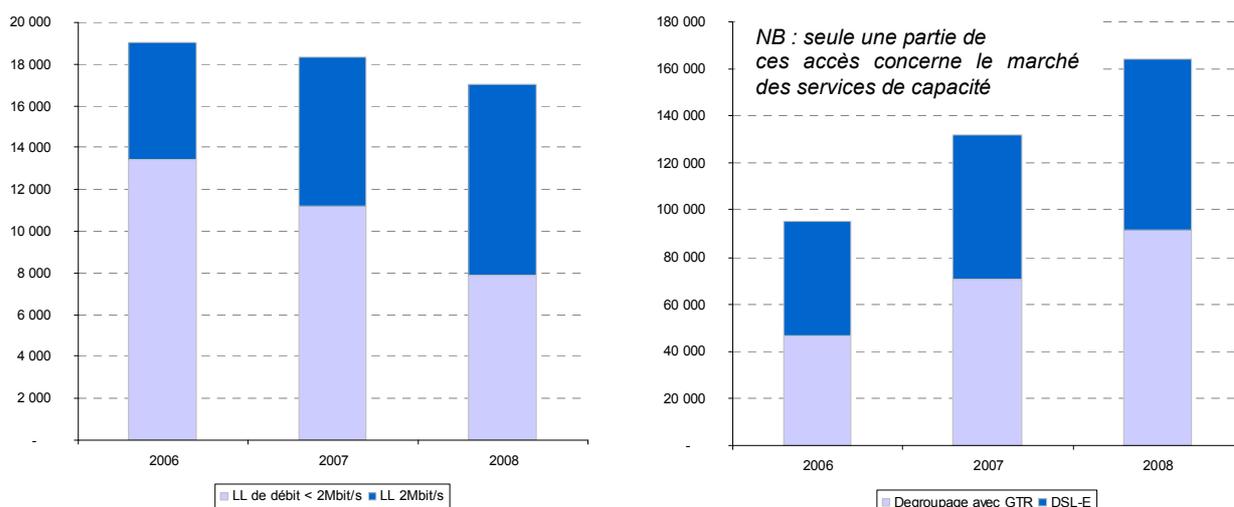


III. Bilan des marchés régulés

A. Panorama des marchés de gros

1. Les accès cuivre

Au cours du précédent cycle d'analyse de marché, l'utilisation des accès cuivre par les opérateurs a sensiblement évolué :



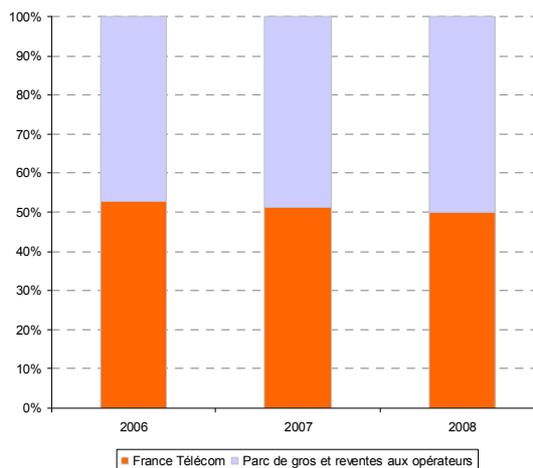
Nombre d'accès de gros par offre vendus par France Télécom

(Source : ARCEP)

On constate ainsi que la démocratisation du haut débit auprès des particuliers s'est accompagné par une progression significative de l'emploi de ce support par les opérateurs alternatifs pour adresser le marché entreprise.

Ainsi, au cours des trois dernières années, bien que le nombre de liaisons louées sur cuivre ait baissé de 2 000 accès, malgré une progression du parc des liaisons louées 2 Mbit/s qui représente 54 % des liaisons louées sur cuivre, le parc de gros en DSL a cru de 70 000 accès, dont dorénavant une majorité sont des accès dégroupés avec option de garantie de temps de rétablissement.

Durant cette période, la part de marché de France Télécom sur les produits fondés sur des liaisons louées à interface traditionnelle sur cuivre est restée globalement stable et proche de 50 % :

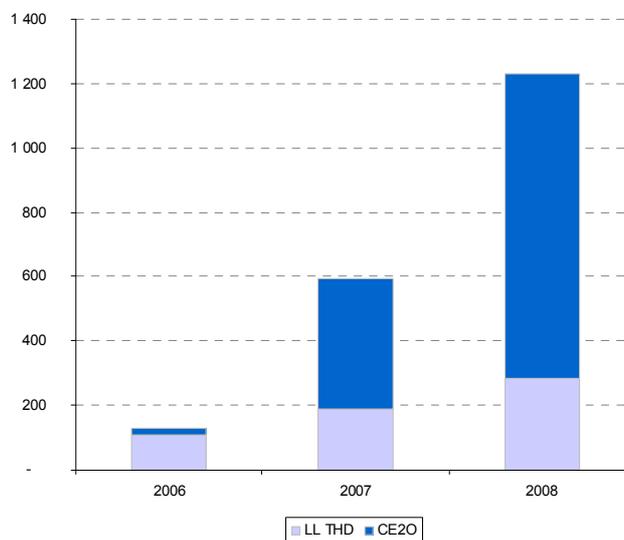


2. Les accès sur fibre optique

Avec l'apparition de l'offre CE2O au cours de l'année 2005, le parc d'accès d'offres de gros de services de capacité sur support optique a dépassé le millier d'accès au cours de l'année 2008.

Le recours des opérateurs à l'offre CE2O n'a été que très limité au début de l'offre, compte tenu de difficultés techniques et opérationnelles. Grâce notamment à la mise en œuvre de la solution de double encapsulation des VLAN courant 2006, l'offre CE2O est désormais l'offre de gros de services de capacité sur fibre la plus souscrite par les opérateurs alternatifs.

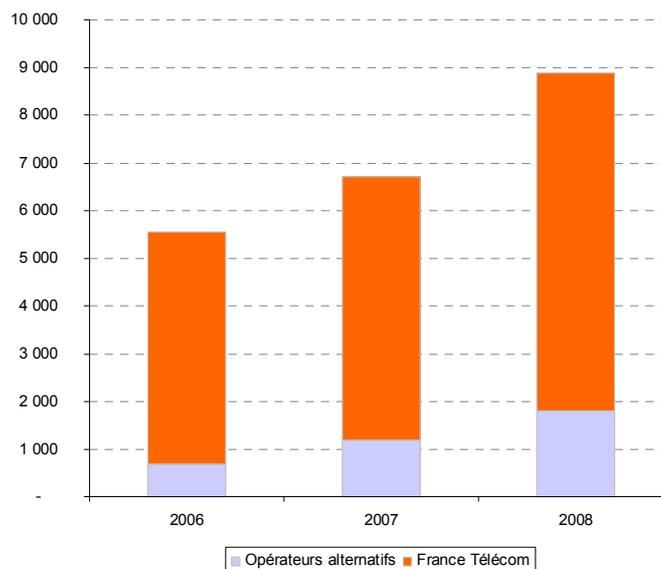
Le parc d'accès de liaisons louées traditionnelles, LPT HD à 34 Mbit/s et 155 Mbit/s, continue par ailleurs sa progression, traduisant la demande des entreprises pour des offres de débits supérieurs.



Nombre d'accès de gros par offre vendus par France Télécom

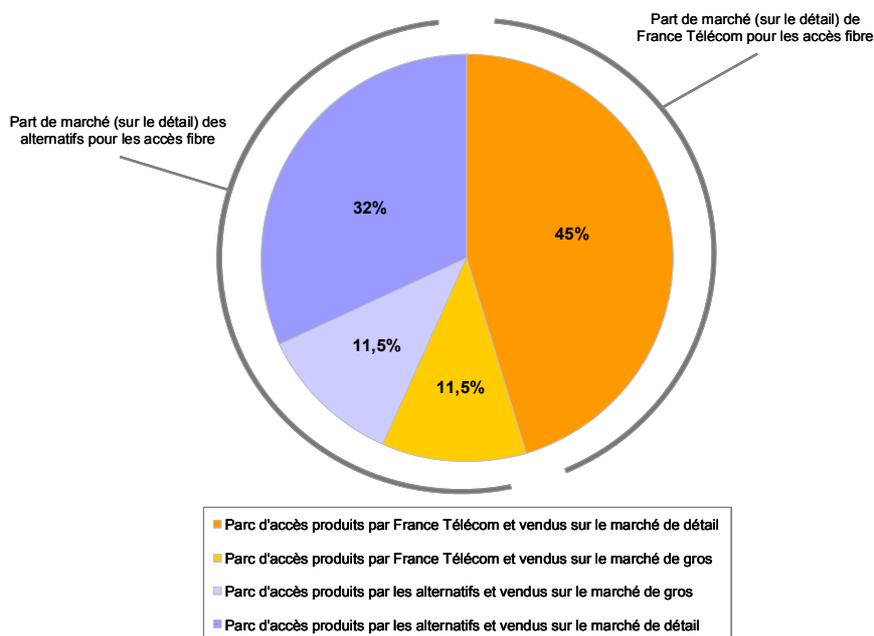
(Source : ARCEP)

Par ailleurs, le nombre d'accès produit sur la boucle locale de France Télécom a continué à progresser au cours de la période couverte par le premier cycle d'analyse de marché, une partie très importante étant utilisée par France Télécom :



Nombre d'accès produits sur le réseau de boucle locale optique de France Télécom
(Source : ARCEP)

Néanmoins, compte tenu des déploiements de boucles locales optiques par les opérateurs entreprises, la seule observation des chiffres d'accès de France Télécom ne permet pas d'avoir une vue des accès produits par l'ensemble des offreurs. Néanmoins, l'Autorité constate que France Télécom reste l'opérateur disposant du plus grand nombre d'accès, éventuellement vendus sur les marchés de gros.



Nombre d'accès produits sur les réseaux de boucles locales optiques en 2008
(Source : ARCEP)

B. Montée dans l'échelle des investissements

La concurrence par les infrastructures permet le développement d'une concurrence plus pérenne sur le marché des services de capacité. Dans la durée, le développement de la concurrence par les infrastructures permet une baisse des prix durable et une dynamique d'innovation bénéficiant aux consommateurs. Pour les marchés de l'accès professionnel, la concurrence par les infrastructures

passer par le dégroupage de la boucle locale cuivre et le déploiement de boucles locales optiques dans la mesure du possible.

C'est à travers la concurrence par les réseaux déployés en propre que les opérateurs alternatifs bénéficient d'une plus grande indépendance technique et économique vis-à-vis de France Télécom et sont en mesure de proposer des services innovants. C'est ainsi que les remèdes mis en place dans le cadre des analyses de marché tendent à favoriser le déploiement des boucles locales optiques concurrentes de France Télécom et le dégroupage de la boucle locale cuivre par les opérateurs alternatifs sur le marché de l'accès professionnel.

Notamment, la tarification des offres de gros activées permet aux opérateurs de concurrencer France Télécom tout en laissant un espace économique suffisant pour inciter les opérateurs alternatifs à déployer des nouvelles boucles locales ou à dégroupier les principaux répartiteurs.

Par ailleurs, le déploiement de réseaux de collecte suffisamment capillaires pour raccorder les nœuds du réseau de France Télécom a conduit de fait la plupart des opérateurs à disposer de réseaux de collecte régionaux et départementaux.

Cette évolution permet d'ailleurs une concurrence sur les marchés de gros des prestations du segment interurbain intraterritorial. Il semble d'ailleurs qu'au vu des déploiements des opérateurs alternatifs adressant le marché professionnel, qui adressent par ailleurs systématiquement le marché de gros, les offres de France Télécom en matière de circuits interurbains sont concurrencées par celles des opérateurs alternatifs.

C. Mise en œuvre opérationnelle de la régulation

Suite aux adoptions des différentes analyses de marchés, des moyens de suivi opérationnel des offres de gros régulées de France Télécom pour s'assurer du bon fonctionnement du marché.

Ainsi, à l'initiative de l'Autorité, un groupe de travail multilatéral dit « Services de capacité » a réuni régulièrement France Télécom et les opérateurs alternatifs depuis début 2007 suite à la publication de la première offre de référence de services de capacité, pour débattre des questions opérationnelles concernant les services de capacité. Ce groupe a évolué en septembre 2007 pour traiter de l'ensemble des sujets spécifiques aux marchés professionnels aussi bien pour le DSL (dégroupage et DSL-E) que pour les services de capacité.

Le périmètre du groupe de travail « DSL professionnel et services de capacité » recouvre les problématiques de mise en œuvre opérationnelles et techniques ainsi que les nouvelles fonctionnalités des offres de référence. Ces groupes ont ainsi pour objectif d'être un lieu d'échanges et de remontées des problèmes rencontrés par les opérateurs alternatifs afin d'aboutir à des solutions consensuelles et pragmatiques. Ils constituent également un lieu d'annonce par France Télécom d'avancées et d'évolutions des offres de référence correspondantes.

France Télécom a fait évoluer ses offres de référence au cours de la période couverte par le précédent cycle d'analyse de marché. Cela concerne notamment :

- la protection des accès sensibles afin d'éviter les écrasements à tort pour les entreprises ;
- les garanties de temps de rétablissement sans surveillance proactive de la qualité des accès de la part de France Télécom pour les offres de services de capacité, les opérateurs ayant indiqué qu'ils étaient en mesure de réaliser cette surveillance eux-mêmes ;
- les options de sécurisation des accès, avec la mise en œuvre des options d'accès fiabilisés (redondance des équipements d'accès au service) et de raccordements sécurisés (utilisation de deux routes différentes pour desservir un site d'entreprise) ;
- l'adaptation des processus à de nouvelles problématiques (accompagnement des déploiements NRA-ZO, désaturation des répartiteurs et des accès mono et multi paires, suivi des reports de rendez-vous, escalade en expertise pour les garanties de temps de rétablissement) ;
- le lancement de l'option GTR+1 pour l'offre de gros d'ADSL nu par France Télécom ;
- l'adaptation des moyens de production et des moyens de contrôle pour augmenter la qualité de service pour le client final ;
- l'uniformisation croissante des offres de référence « dégroupage », « accès et collecte DSL » et « Services de capacité » de France Télécom.

IV. Perspectives et propositions d'évolutions des remèdes

A. le marché de détail des services de capacité

L'entrée sur ce marché nécessite un coût d'investissement important. En particulier il n'est pas envisageable techniquement et économiquement, de dupliquer la boucle locale cuivre. Le niveau des investissements nécessaires des opérateurs comparés aux revenus procurés par les services reste une barrière économique à l'entrée très élevée, notamment pour les opérateurs qui ne sont présents que sur le marché professionnel.

Par ailleurs, France Télécom en sa qualité d'opérateur historique dispose de nombreux avantages. Tout d'abord, il bénéficie d'importantes économies d'échelle et de gammes grâce à l'importance de ses volumes de production. Il dispose également d'une gamme de service plus étendue que celle des opérateurs alternatifs.

Enfin, le marché des services de capacité est caractérisé par des coûts de changement d'opérateurs très élevés, qui poussent les entreprises clientes à réaliser des lots importants, d'une durée assez longue et à réduire le nombre de fournisseurs pour ce type de services, tendances qui peuvent favoriser l'opérateur en place. Par conséquent, l'opérateur historique dispose de conditions plus favorables que les éventuels nouveaux entrants.

L'introduction des offres de gros du segment terminal de services de capacités d'une part, et le développement du dégroupage et du bitstream professionnel d'autre part, permettent aux opérateurs d'adresser le marché de détail. Le déploiement d'infrastructures optiques en propre permet d'accéder aux sites des clients pour leur fournir des services de plus de 10 Mbit/s, même s'il se limite aux principales zones d'activité économique réunissant suffisamment de demande potentielle pour rentabiliser les investissements.

Les parts de marchés des opérateurs ont peu évolué durant le dernier cycle d'analyse de marché. Néanmoins, cette évolution est beaucoup plus significative sur certains segments de marchés. Ainsi, il semble que dans les zones où les opérateurs sont présents en propre depuis suffisamment longtemps, ceux-ci sont en mesure de proposer des offres attractives avec notamment un niveau élevé de qualité de service. Par ailleurs, l'appétence croissante des entreprises pour les offres en Ethernet, qui peuvent être livrées en DSL pour les débits les plus faibles, semblent constituer une opportunité pour les opérateurs entrants de proposer des offres attractives.

Le marché de détail des services de capacité est caractérisé par une certaine opacité, en raison du mode de contractualisation, qui permet une négociation entre les parties mais aussi en raison de la possibilité donnée aux acteurs de proposer des offres sur mesure. En effet le caractère « multi sites » des clients conduit les opérateurs à formuler des offres qui peuvent s'appuyer sur un ensemble de produits techniques différents (sur support DSL, sur support liaisons louées, en propre ou en offre de gros), rendant la comparaison des offres difficile, voire conduisant à la formulation d'offres sur mesure.

En particulier, France Télécom, compte tenu d'une part de son statut privilégié d'ancien monopole et d'autre part de sa position dominante sur les différents marchés de gros amont, est en mesure de mettre en œuvre des pratiques ciblées sur le marché de détail des services de capacité, par le biais de négociations et d'offres sur mesure purement tarifaires, c'est à dire non fondées sur l'adaptation spécifique des offres de gros existantes à une problématique technique bien identifiée.

Sans obligations supplémentaires sur les marchés de gros, le droit de la concurrence n'est pas nécessairement le mieux outillé pour traiter ce genre de spécificités et garantir la concurrence sur le marché de détail. Compte tenu des difficultés à accéder aux informations pertinentes nécessaires à l'instruction et des délais particulièrement longs qui en découlent, les procédures devant l'Autorité de Concurrence ne sont pas toujours adaptées à l'urgence des situations. Il peut lui être difficile par exemple d'appréhender en l'absence d'obligations spécifiques sur les marchés de gros, en particulier au titre des mesures conservatoires, une seule offre sur mesure qui sans nécessairement être prédatrice pourrait avoir pour effet d'évincer les concurrents potentiels en raison d'une absence de répliquabilité de cette offre.

À ce titre, lors du premier cycle d'analyse des marchés des services de capacité, l'Autorité avait interdit à France Télécom, en tant qu'opérateur puissant sur le marché de détail des services de capacité, de proposer des offres sur mesure sur le marché de détail des services de capacité purement tarifaires, qui ne seraient pas justifiées par des critères techniques permettant de répondre à une demande spécifique.

Compte tenu d'une part du développement progressif de la concurrence sur le marché de détail des services de capacité, notamment pour les accès produits sur fibre optique, et d'autre part de la mise en œuvre d'une régulation adaptée sur les marchés de gros amont, l'Autorité s'interroge aujourd'hui sur la levée de la régulation du marché de détail des services de capacité. Avec la levée de l'interdiction pour France Télécom de proposer des offres sur mesure purement tarifaires, le risque de pratiques discriminatoires sur le marché de détail, visant à évincer les opérateurs concurrents, et qui ne sauraient être traitées par le droit de la concurrence dans un calendrier satisfaisant en l'absence de remèdes adaptés imposés sur les marchés de gros, reste néanmoins avéré.

Dans cette optique, l'Autorité s'interroge sur la mise en place d'un dispositif de surveillance adapté, au travers de restitutions comptables ciblées pour chaque offre sur mesure de France Télécom, dans le cadre de la régulation du marché de gros amont du segment terminal de service de capacité, en vue d'accompagner la levée de la régulation du marché de détail des services de capacité. Un tel dispositif de restitution comptable ciblée supposerait notamment que soit définie au préalable une valeur minimale seuil afin que l'attention de l'Autorité puisse se concentrer sur les offres sur mesure qui dépasseraient ce montant seuil.

Au final, la mise en œuvre d'obligations sur les marchés de gros en vue d'assurer une répliquabilité des offres de détail, notamment des offres sur mesure, et une surveillance des espaces économiques qui pourraient ne pas être appréhendés par le seul droit de la concurrence, semble pouvoir conduire à une situation dans laquelle le droit de la concurrence sera en mesure de sanctionner les agissements anticoncurrentiels qui pourraient intervenir sur le marché de détail.

B. le très haut débit

Les investissements qu'a à consentir un opérateur pour le déploiement d'un réseau très haut débit correspondent essentiellement aux coûts de l'établissement d'une nouvelle boucle locale dans l'accès, jusqu'aux entreprises desservies.

Le génie civil représente le principal poste de coût de construction d'une nouvelle boucle locale en zone urbaine. Le génie civil correspond aux conduites souterraines – les fourreaux – et aux chambres souterraines dans lesquelles l'opérateur tire ses câbles de fibre optique.

Dans ce contexte, l'équation économique du très haut débit professionnelle semble assez difficile en dehors des zones où la densité d'entreprises est suffisamment importante. Il convient également de mentionner les difficultés opérationnelles liées au déploiement d'une nouvelle boucle locale (obtention des permissions de voirie, etc.) et les incertitudes sur les revenus supplémentaires qu'apporte la couverture d'une nouvelle zone liés au déploiement de nouvelles forces de vente.

Pour un opérateur qui souhaite déployer une nouvelle boucle locale en fibre optique, la possibilité d'accéder à des infrastructures de génie civil existantes pour y tirer ses câbles de fibre optique change considérablement l'équation économique.

A l'instar de ce qui a été mis en œuvre sur le marché résidentiel, le recours aux infrastructures de génie civil de France Télécom peut abaisser significativement les barrières à l'entrée pour le déploiement de réseaux alternatifs.

Dans le cadre de l'analyse de marché du haut débit et très haut débit, l'Autorité a imposé dans la décision en date du 24 juillet 2008 à France Télécom une obligation générale d'accès à ses infrastructures de génie civil. Cette obligation est valable pour tout déploiement d'une boucle locale optique. S'agissant plus particulièrement du marché résidentiel, l'Autorité a imposé la formulation par France Télécom d'une offre d'accès à ses fourreaux (offre d'accès au génie civil pour les déploiements Fttx).

Les opérateurs professionnels construisent en propre ou utilisent les offres de génie civil LGC DPR (domaine public routier) et LGC ZAC :

- l'offre LGC DPR est une offre d'accès au génie civil proposée par France Télécom pour répondre à l'article L.47 du CPCE sur la mutualisation des infrastructures de génie civil sur le domaine public routier ;
- l'offre LGC ZAC est proposée par France Télécom depuis 2007 dans les zones d'aménagement concerté dans lesquelles elle a bénéficié d'une rétrocession du génie civil construit par l'aménageur ou la collectivité, ce que reflète le tarif de cette offre.

Un décalage existe entre ces offres et celles existant pour les déploiements FttX, notamment en termes de mise à disposition d'informations préalables, de processus de commande, d'hébergement d'équipements dans les chambres et de désaturation.

Pour permettre le déploiement de boucles locales optiques par les opérateurs alternatifs professionnels, il convient que ces derniers disposent d'offres d'accès au génie civil de France Télécom satisfaisantes se rapprochant de l'offre mise en place pour le marché résidentiel.

C. la montée en puissance des offres Ethernet

L'ensemble des opérateurs professionnels, France Télécom et alternatifs, font évoluer progressivement leurs catalogues d'offres de détail pour tenir compte des innovations et des besoins toujours croissants des entreprises. Comme exposé précédemment, la montée en puissance de l'IP et la convergence fixe/mobile/data militent pour l'abandon des interfaces classiques au profit de l'Ethernet. Ainsi, des opérateurs comme Colt cherchent à proposer des accès Ethernet de manière la plus large possible, soit sur DSL, en dégroupage ou avec l'offre DSL-E en interface Ethernet, soit sur SDH. Par ailleurs, les opérateurs déploient des réseaux natifs en Ethernet, notamment fondés sur la technologie Atrica, technologie propriétaire permettant aux opérateurs de proposer des offres sur des réseaux IP/MPLS avec les mêmes propriétés de qualité de service que les offres de liaisons louées traditionnelles.

Cette évolution s'est déjà traduite sur les marchés de gros DSL par l'apparition d'offres de collecte DSL sur Ethernet de la part de France Télécom, à la fois pour les offres de gros grand public que pour l'offre DSL-E destinée aux entreprises.

À ce stade, l'offre de collecte Ethernet en DSL-E fait encore l'objet de discussion afin que l'offre soit utilisable par les opérateurs alternatifs et France Télécom.

Il apparaît néanmoins compte tenu des enjeux de qualité de service que certains opérateurs souhaitent continuer à utiliser l'offre de collecte ATM pour l'offre DSL-E. La collecte ATM est en effet adaptée aux clients entreprises car elle permet de garantir un débit réservé pour chaque client. À l'opposé, la collecte DSL-E en Ethernet n'est pas à même de garantir ces conduits avec un débit réservé, mais s'attache à proposer des classes de service permettant de gérer la priorisation des débits. Afin de répondre à la demande des opérateurs alternatifs de conserver un débit garanti réservé, France Télécom a annoncé qu'elle continuera à proposer l'offre de collecte ATM pour DSL-E, notamment pour les nouveaux accès, pendant encore plusieurs années.

Sur le marché des services de capacité, France Télécom fournit l'offre de gros CE20, livrée sur ATM, avec des débits allant jusqu'à 100 Mbit/s. Cette offre de gros permet notamment aux opérateurs alternatifs de répliquer l'offre de détail Ethernet Link de France Télécom.

Au delà de 100 Mbit/s, France Télécom ne propose à ce jour aucune offre de gros permettant de répliquer son offre de détail MAN Ethernet, livrée en Ethernet natif avec des débits allant jusqu'à 1 Gbit/s. Aux termes de la première analyse de marché des services de capacité, l'Autorité avait en effet considéré que sur le segment des accès au delà de 100 Mbit/s, il n'y avait pas lieu d'imposer la fourniture par France Télécom d'une offre de gros, compte tenu de l'existence d'espaces économiques suffisants pour le tirage en propre de fibre optique par les opérateurs alternatifs. À ce jour, certains opérateurs alternatifs achètent ainsi l'offre de détail MAN Ethernet de France Télécom afin d'établir leurs propres offres de détail à destination des entreprises.

À l'occasion du nouveau cycle d'analyse des marchés des services de capacité, l'Autorité s'interroge sur l'évolution du dispositif de régulation pour les offres de gros de segment terminal.

La migration progressive des offres professionnelles vers des solutions en Ethernet natif pose en effet la question de la mise en œuvre d'offres de gros de services de capacité en Ethernet natif en vue de permettre la répliquabilité par les opérateurs alternatifs des offres de détail correspondantes de France Télécom, en particulier pour les débits entre 10 et 100 Mbit/s pour lesquels les espaces économiques

ne sont pas assurés pour permettre le déploiement de boucles locales fibre optique alternatives. Cette question est particulièrement fondée dans la mesure où France Télécom étend progressivement la couverture de son offre de détail MAN Ethernet, qui concerne une quinzaine d'agglomérations à ce jour. Cela pourrait notamment passer par une évolution de l'offre CE2O en vue de permettre la fourniture d'accès en Ethernet natif.

En revanche, pour les débits plus importants, au delà de 100 Mbit/s, l'Autorité maintient son analyse comme quoi, sur ce segment de marché, les opérateurs alternatifs sont en mesure de déployer leurs propres infrastructures de boucle locale optique en vue de raccorder les sites entreprises correspondants. Cette analyse est d'autant plus fondée que les offres de gros d'accès au génie civil permettant aux opérateurs alternatifs d'accéder aux fourreaux de France Télécom pour leurs propres déploiements sont en passe d'évoluer en vue de se rapprocher de l'offre de gros d'accès au génie civil pour le déploiement de réseaux Fttx. En outre, la mise en œuvre d'une régulation des accès de gros sur le segment au delà de 100 Mbit/s pourrait fragiliser les investissements réalisés par les opérateurs en termes d'infrastructures alternatives.

D. les synergies fixe-mobile et le raccordement des éléments de réseaux par les offres de gros

À l'image des réseaux d'accès fixes, les réseaux mobiles sont hiérarchisés avec un réseau cœur, et des nœuds situés à différents niveaux, MSC et BSC au niveau intermédiaire et BTS, comme points d'accès au réseau pour les utilisateurs.

Pour déployer des réseaux mobiles, et notamment sur la partie « capillaire » correspondant aux liens entre les BTS et les MSC ou BSC, les opérateurs utilisent différentes technologies, soit les faisceaux hertziens, soit les raccordements filaires. Les opérateurs mobiles ont recours dans des proportions différentes à ces modes de raccordements.

France Télécom commercialise aujourd'hui l'offre AIRCOM, une offre d'accès sur le marché de gros du segment terminal des services de capacité vendue aux opérateurs mobiles tiers pour raccorder leurs BTS à leurs MSC avec interface ATM et Ethernet sur supports DSL (pour les débits inférieurs à 6 Mbit/s) et fibre optique.

Au cours de la période couverte par la présente analyse de marché, il semble probable que les opérateurs mobiles tiers, qui achètent actuellement l'offre de gros AIRCOM, viennent à demander à France Télécom d'utiliser les offres de gros de services de capacité LPT et CE2O, ainsi que les offres de gros DSL, pour raccorder leurs éléments de réseau.

En effet, au cours de la période couverte par la précédente analyse, SFR, par le rachat de Neuf-Cegetel, et Bouygues Télécom sont entrés sur les marchés de gros d'accès fixe, et plus particulièrement sur le marché de gros des prestations du segment terminal afin de proposer des offres fibre de détail aux entreprises qu'ils adressaient déjà par leurs services mobiles. Un nouvel acteur pourrait par ailleurs entrer sur le marché mobile suite à l'attribution des fréquences en cours.

La plupart de ces opérateurs sont présents dans un grand nombre de points de livraison des offres de gros de services de capacités, et disposent d'un réseau de collecte adapté pour l'acheminement des données vers leurs éléments de réseaux situés en amont, notamment les MSC mobiles.

L'offre de gros AIRCOM ne permet pas à ces acteurs de valoriser leurs infrastructures de réseaux fixes capillaires. L'offre AIRCOM est en effet livrée par France Télécom au niveau de nœuds de son réseau de collecte situés significativement plus en amont des nœuds qui sont aujourd'hui raccordés par les opérateurs mobile tiers, en particulier les NRA dans le cadre du dégroupage de la boucle locale.

Il apparaît pourtant que l'offre de gros AIRCOM repose techniquement sur des offres de gros disponibles, soit de services de capacité (sur support cuivre ou fibre optique), soit DSL. Le groupe Orange, qui est verticalement intégré, utilise d'ailleurs ces briques élémentaires pour ses besoins internes de raccordement en propre de ses BTS.

À ce titre, il semble légitime que les opérateurs mobile tiers puissent avoir accès sur le marché de gros à ces mêmes briques élémentaires afin de raccorder leurs BTS. L'accès à ces offres de gros élémentaires pourrait en particulier leur permettre de bénéficier des mêmes processus que les offres de gros régulées (dégroupage, DSL-E, LPT et CE2O). En revanche, un alignement des tarifs sur ceux

des offres de gros régulées ne serait pas forcément pertinent dans la mesure où peuvent exister des spécificités pour les coûts.

E. le raccordement des départements d'Outre-mer

La demande sur le circuit interurbain interterritorial entre la métropole et les départements d'outre-mer, et entre les départements d'outre-mer (notamment les axes Guadeloupe – Martinique - Guyane) provient des opérateurs fixes et mobiles actifs sur ces régions.

Pour fournir leurs prestations de communications électroniques et interconnecter leurs réseaux à l'Internet mondial, ces opérateurs achètent des capacités de transport sur le circuit interurbain entre leur point de présence outre-mer et un point de présence en métropole (généralement en région parisienne pour les opérateurs nouveaux entrants).

Par ailleurs, pour fournir leurs prestations de communications électroniques entre les départements d'outre-mer, les opérateurs achètent des capacités de transport sur le circuit interurbain entre leur point de présence dans le premier département et leur point de présence dans le second département.

Plusieurs solutions techniques sont disponibles pour véhiculer le trafic : les liaisons satellitaires ou les câbles sous-marins. Les liaisons satellites n'ont néanmoins pas un degré de substituabilité suffisant par rapport aux câbles sous-marins et ne peuvent représenter une alternative au transport par câbles sous-marins (qualité de service moindre, coût au Mbit/s supérieur à celui du câble, difficulté à obtenir des capacités importantes supplémentaires).

Les câbles sous-marins, déterminants pour la desserte de ces territoires en haut débit, font l'objet d'une régulation de la part de l'Autorité qui est intervenue à plusieurs reprises pour améliorer la situation du marché des offres de gros Métropole-DOM ou inter-DOM. Elle a adopté, en mai 2004, deux décisions de règlement de différends¹¹ au terme desquelles les offres de liaisons louées de transport et de transport IP ont été créées à la Réunion. L'Autorité a ensuite adopté, en septembre 2006, une décision¹² d'analyse des marchés de services de capacité qui vise l'ensemble des DOM.

1. les départements de la zone Caraïbes et Guyane

Lors du premier cycle d'analyse de marché des services de capacité, l'Autorité avait noté l'existence de :

- un unique câble sous-marin entre la métropole et la Guadeloupe (le câble ECFS). Sur ce câble, France Télécom est membre du consortium et possède un monopole d'entrée dans les stations d'atterrissage (partie terrestre) et sur les «compléments terrestres» en Guadeloupe ;
- deux câbles sous-marins entre la métropole et la Martinique (le câble Americas II et le câble ECFS), le câble Americas II se prolongeant jusqu'en Guyane. Sur ces deux câbles, France Télécom est membre du consortium et possède un monopole d'entrée dans les stations d'atterrissage (partie terrestre) et sur les «compléments terrestres» en Martinique et en Guyane.

Durant la période couverte par le précédent cycle d'analyse de marché des services de capacité, la desserte en câble sous-marins de la Martinique et de la Guadeloupe a significativement été modifiée. En effet, deux câbles ont été ouverts commercialement au second semestre 2007. Il s'agit des câbles Middle Caribbean Network et Global Caribbean Network desservant respectivement la Martinique et la Guadeloupe.

GCN, premier des deux câbles mis en service et qui relie Puerto-Rico à la Guadeloupe, a été déployé dans le cadre de la délégation de service public lancée par la région. Ce câble dont le coût s'élève à 21,9 millions d'euros est financé à 75% par des aides du fonds européen de développement régional et à 25% par des fonds provenant du groupe Loret), fait l'objet d'une concession de vingt ans. Ce

¹¹ Décisions n° 04-375 et n° 04-376

¹² Décision n° 06-0592

câble a été prolongé vers la Martinique par le câble MCN dans le cadre d'un projet porté par le Groupe Loret, le Conseil régional de la Martinique et le programme INTERREG III B de la Commission Européenne, dont la part de financement publique est de 50%.

Dans les deux départements, l'accès à ces nouveaux câbles sous-marins est facilité par la possibilité d'hébergement directement au sein des stations d'atterrissement. Dans les autres câbles existants, les opérateurs alternatifs sont obligés de s'interconnecter avec France Télécom dans des centres ouverts aux services d'aboutement, et d'acheter la prestation de complément terrestre jusqu'aux stations d'atterrissement.

Par ailleurs, sur ces deux câbles, les opérateurs alternatifs bénéficient à la fois d'un tarif très inférieur à celui pratiqué par France Télécom sur Americas II et ECFS, mais disposent aussi de la possibilité d'acheter de la capacité sous forme d'IRU.

La desserte de la Guyane n'a pas évolué depuis la précédente analyse de marché. Il existe un unique câble, Americas II, entre la métropole et la Guyane, desservant également la Martinique. Sur ce câble, France Télécom est membre du consortium et possède un monopole d'entrée dans les stations d'atterrissement (partie terrestre) et sur le «complément terrestre».

2. les départements de l'océan Indien, Réunion et Mayotte

Il existe un unique câble sous-marin desservant la Réunion, WSAT3-SAFE, qui relie l'Europe à l'Afrique du Sud puis à l'Inde et à la Malaisie.

Il n'existait pas de marché de gros entre la métropole et la Réunion avant l'intervention de l'Arcep à la suite des deux décisions de règlement de différends n° 04-375 et n° 04-376 sur les conditions d'accès au câble SAFE. France Télécom était jusqu'alors en situation de monopole sur le circuit interurbain entre la métropole et la Réunion et vendait aux clients des liaisons louées du catalogue de détail, éventuellement remisées, à des niveaux de l'ordre de 16 800 € le Mbit/s /mois environ, ce qui lui procurait une marge importante (coût estimé à 900 € le Mbit/s pour 2004). Cette régulation a ensuite été reprise dans l'analyse de marché des services de capacité de septembre 2006.

Dès lors, pour pouvoir commercialiser des capacités entre la métropole et la Réunion, les autres membres du consortium devaient acheter un demi-circuit à France Télécom en plus du «complément terrestre». La situation concurrentielle n'avait ainsi pas évolué jusqu'au milieu de l'année 2008.

À partir de cette date, l'arrêt du monopole de commercialisation des capacités sur le câble SAFE a conduit les opérateurs alternatifs qui achetaient précédemment des capacités auprès de France Télécom dans le cadre de l'offre de gros de liaison louée de transport à engager des discussions commerciales avec d'autres membres du consortium disposant de capacités excédentaires. Cela a conduit deux des principaux opérateurs alternatifs présents sur le marché fixe à acheter des capacités sous forme d'IRU.

Néanmoins, l'accès au câble reste sous le contrôle de France Télécom. En effet la possibilité d'hébergement au sein de la station d'atterrissement n'étant pas possible pour les opérateurs alternatifs. Ceux-ci doivent donc s'interconnecter à un des deux centres ouverts aux services d'aboutement (au Port ou à Saint Denis), et acheter une prestation de complément terrestre.

Ainsi, même si l'achat de capacités par les opérateurs alternatifs a été facilitée depuis l'ouverture du monopole de commercialisation, de nombreuses barrières à l'entrée subsistent, notamment au regard du goulet d'étranglement que constitue le complément terrestre que l'ensemble des opérateurs sont contraints de souscrire.

À ce stade, aucun nouveau raccordement de l'île de la Réunion aux grands réseaux internationaux n'est prévu, même si plusieurs initiatives ont vu le jour récemment. On peut noter à ce sujet le projet Ravenal du Conseil régional de la Réunion : le Conseil Régional a lancé un appel à intérêts pour un raccordement de l'île à Madagascar dont une partie pourrait faire l'objet d'un financement par les fonds européens de développement régionaux. Si ce projet venait à aboutir, une prolongation du câble déployé vers le futur câble EASSy, qui longera l'Afrique de l'Est dans le canal du Mozambique pourrait être envisagée.

À ce jour Mayotte ne fait l'objet d'aucun raccordement par câble sous-marin, la desserte de l'île se faisant uniquement par satellite. Une évolution de la desserte de l'île est envisageable au cours du nouveau cycle d'analyse de marché, France Télécom envisageant la création d'une bretelle pour le

raccordement de Mayotte dans le cadre du projet LION. Ce câble permettrait éventuellement s'il était prolongé vers le Kenya, de raccorder la Réunion et Mayotte aux futurs câbles EASSy ou SEACOM.

* * * * *

* * * * *

--- Document « Analyse de marché » ---

Plan du document « Analyse des marchés des services de capacité »

I.	Introduction et définitions.....	4
A.	Le processus d'analyse de marché.....	4
B.	Durée d'application de la décision.....	4
C.	Textes de référence.....	5
1.	Les textes européens.....	5
2.	Les textes français.....	7
D.	Typologie des services de capacité par nature technique.....	8
II.	Définition des marchés pertinents.....	10
A.	Délimitation des marchés en termes de produits et services.....	10
1.	Principes généraux.....	10
2.	Le marché de détail des services de capacité.....	10
3.	Le marché de gros des prestations de segment terminal.....	16
4.	Le marché de gros des prestations de segment interurbain.....	19
B.	Délimitation géographiques des marchés.....	21
1.	Principes généraux.....	21
2.	Le marché de détail.....	21
3.	Le marché de gros des prestations du segment terminal.....	22
4.	Le marché de gros des prestations du segment interurbain.....	22
C.	Pertinence des marchés pour la régulation.....	22
1.	Principes généraux.....	22
2.	Le marché de détail.....	23
3.	Le marché de gros des prestations du segment terminal.....	24
4.	Le marché de gros des prestations du segment interurbain.....	25
III.	Désignation d'un opérateur exerçant une influence significative.....	30
A.	Principes généraux relatifs à la détermination des conditions caractérisant une situation d'influence significative.....	30
B.	Analyse de puissance sur le marché de gros des prestations du segment terminal.....	30
1.	Les acteurs.....	30
2.	Indicateurs quantitatifs.....	31
3.	Indicateurs qualitatifs.....	32
4.	Conclusion sur l'influence significative sur le marché de gros du segment terminal.....	33
C.	Analyse de puissance sur le marché de gros des prestations de segment interurbain.....	33
1.	Le complément terrestre.....	34
2.	Le câble sous-marin.....	34
3.	Le marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial métropole-Réunion.....	35
4.	Le marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial métropole-Guyane.....	35
5.	Le marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial Martinique-Guyane.....	35
IV.	Obligations imposées à l'opérateur exerçant une influence significative.....	36
A.	Principes généraux relatifs à la détermination des obligations imposées à l'opérateur exerçant une influence significative sur un marché.....	36
B.	Les obligations sur le marché de gros des prestations du segment terminal.....	37
1.	Obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès.....	37
2.	Obligation de non-discrimination.....	44
3.	Obligation de transparence.....	45
4.	Publication d'une offre de référence technique et tarifaire d'accès.....	46
5.	Obligations tarifaires.....	47

6.	Qualité de service	49
7.	Obligations de comptabilisation des coûts et de séparation comptable.....	50
C.	Les obligations sur les marchés de gros des prestations du segment interurbain métropole-Réunion, métropole-Guyane et Martinique-Guyane	51
1.	Obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès	51
2.	Obligation de non-discrimination.....	53
3.	Obligation de transparence	54
4.	Publication d'une offre de référence technique et tarifaire d'accès.....	55
5.	Obligations tarifaires	57
6.	Obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts.....	57

I. Introduction et définitions

A. Le processus d'analyse de marché

L'Autorité rappelle que le processus d'analyse des marchés consiste, conformément aux dispositions des articles L. 37-1 et suivants du code des postes et des communications électroniques (CPCE) :

- à déterminer la liste des marchés du secteur dont les caractéristiques en termes de développement de la concurrence justifient l'imposition d'un dispositif de régulation spécifique ;
- à désigner, le cas échéant, les opérateurs disposant sur ces marchés d'une influence significative ;
- à fixer les obligations spécifiques, adaptées et proportionnées aux problèmes concurrentiels constatés.

L'analyse menée par l'Autorité vise, en vertu des articles L. 37-1 et suivants du CPCE, à analyser l'état et l'évolution prévisible de la concurrence sur ces marchés et à en déduire les conséquences en termes d'obligations réglementaires.

Dans ce cadre, et conformément aux articles L37-3 et D. 301 du même code, l'Autorité recueille l'avis du Conseil de la concurrence, soumet son projet de décision à consultation publique, et le notifie à la Commission et aux Autorités de régulation nationales (ARN) des autres États membres.

Au terme d'un premier cycle d'analyse des marchés correspondant au processus décrit ci-dessus, l'Autorité a adopté le 26 septembre 2006 la décision n° 06-0592 et a mis en place une régulation ex ante sur les marchés de gros des services de capacité sur le segment terminal et sur le segment interurbain et sur le marché de détail. Cette décision arrivera à échéance le 1er septembre 2009. C'est pourquoi l'Autorité engage aujourd'hui un deuxième cycle d'analyse des marchés.

L'Autorité mène ici l'analyse du marché de détail des services de capacité et des marchés de gros des prestations du segment terminal et du segment interurbain de services de capacité, en s'appuyant sur les marchés qu'elle avait délimités comme pertinents au terme du premier cycle de son analyse.

B. Durée d'application de la décision

Conformément aux prescriptions de l'article D. 301 du CPCE, l'Autorité peut déclarer un marché pertinent « pour une durée maximale de trois ans ». L'Autorité doit réviser son analyse de sa propre initiative « lorsque l'évolution de ce marché le justifie », ou encore « dès que possible après la modification de la recommandation de la Commission européenne » du 17 décembre 2007 précitée. En outre, en vertu des articles D.302 et D.303 du même code, les décisions déterminant l'existence d'une influence significative et imposant aux opérateurs des obligations sont réexaminées dans les mêmes conditions.

La présente analyse porte sur une durée de trois ans. L'Autorité s'est attachée à effectuer une analyse prospective du marché sur cette période et considère que la mise en œuvre d'une régulation de ce marché pendant une durée de trois ans est pertinente, au regard de l'absence d'évolution prévisible vers une situation de concurrence effective.

En tant que de besoin, par exemple en cas d'évolution significative de la structure du marché ou de ses acteurs, l'Autorité pourra toutefois être amenée à effectuer une nouvelle analyse avant la fin de la période envisagée et, le cas échéant, prendre de nouvelles décisions.

À l'issue du présent processus d'analyse, l'Autorité adoptera donc une décision qui s'appliquera pour une période maximum de trois ans à compter du jour de la publication de la décision correspondante au Journal officiel de la République française.

C. Textes de référence

1. Les textes européens

▪ La définition réglementaire des liaisons louées au niveau européen

Le texte européen de référence comportant une définition des liaisons louées est la Directive 92/44/CE du Conseil du 5 juin 1992 relative à l'application de la fourniture d'un réseau ouvert aux lignes louées (appelée aussi directive ONP liaisons louées)¹.

Après avoir rappelé dans les considérants que « le concept de lignes louées couvre l'offre de capacités de transmission transparente entre points de terminaison du réseau comme service distinct mais ne couvre pas la commutation sur demande ou l'offre faisant partie d'un service commuté offert au public », la définition donnée aux liaisons louées est la suivante : « lignes louées : les systèmes de télécommunications fournis dans le contexte de l'établissement, du développement et de l'exploitation du réseau public de télécommunications, qui offrent une capacité de transmission transparente entre les points de terminaison du réseau, à l'exclusion de la commutation sur demande (fonctions de commutation que l'utilisateur peut contrôler dans le cadre de la fourniture de lignes louées) ».

Par ailleurs, le principal organisme de normalisation de référence au niveau européen², l'ETSI, donne une définition équivalente dans ses normes sur les liaisons louées (par exemple la norme ETSI EN 300 448 2.1 sur les liaisons louées analogiques 2 fils) : « *a leased line is a telecommunication facility provided by a public telecommunication network that provide defined telecommunication characteristics between network termination points and that do not include switching functions that the user can control (e.g. on-demand switching)* », que l'on peut traduire par : « une liaison louée est une capacité de transmission fournie par un opérateur de réseau ouvert au public entre points de terminaison du réseau, qui possède des caractéristiques bien définies et qui n'inclut pas de fonction de commutation contrôlée par l'utilisateur (commutation à la demande) »

▪ L'ensemble minimal de liaisons louées

L'ensemble minimal de liaisons louées regroupe les liaisons louées analogiques 2 fils et 4 fils ainsi que les liaisons louées numériques 64 Kbit/s et 2 Mbit/s structurées et non structurées. Sa liste avait été arrêtée par la Directive 92/44/CE du Conseil du 5 juin 1992.

La fourniture de l'ensemble minimal de liaisons louées (et d'une offre X.25) est une composante du service public en tant que service obligatoire. Sa fourniture est imposée à France Télécom, désigné opérateur en charge de la composante 1^o du service universel³. A ce titre, leur fourniture doit être assurée « dans le respect des principes d'égalité, de continuité et d'adaptabilité », ce qui, selon la jurisprudence relative au principe d'égalité en droit public, se traduit par l'acceptation d'une différenciation géographique des tarifs limitée uniquement à des éléments objectifs, notamment les coûts.

Lors de la révision de la recommandation sur les marchés pertinents, les services de la Commission ont estimé qu'il n'y avait plus de besoins justifiant le maintien de l'ensemble minimal de liaisons louées. Les pays membres, les associations d'acteurs du secteur et les acteurs eux-mêmes y étant favorables, le Comité sur les communications (COCOM) a adopté une décision stipulant que « la liste intitulée « Définition de l'ensemble minimal de lignes louées, ainsi que des caractéristiques harmonisées et des normes qui y sont associées » est par la présente supprimée de l'annexe à la décision 2003/548/CE »⁴.

¹ Cette directive a été abrogée par la directive cadre 2002/21/CE. Elle sert néanmoins de référence (Directive cadre et Directive Service Universel) dans la définition de l'ensemble minimal des liaisons louées.

² Les normes de l'ETSI adoptées par la Commission figurent dans la liste des normes et/ou spécifications pour les réseaux de communications électroniques, les services de communications électroniques et les ressources et services associés (2002/C 331/04).

³ Arrêté du 3 mars 2005 portant désignation de l'opérateur chargé de fournir la composante du service universel prévue au 1^o de l'article L. 35-1 du code des postes et des communications électroniques (service téléphonique)

⁴ Décision de la Commission du 21 décembre 2007 modifiant la décision 2003/548/CE en ce qui concerne la suppression de certains types de lignes louées de l'ensemble minimal de lignes louées (<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:015:0032:0032:FR:PDF>)

▪ Les liaisons louées normalisées par l'ETSI

Les normes ETSI fixent la liste des liaisons louées de manière précise : il s'agit des liaisons louées analogiques (2 fils et 4 fils) et liaisons louées numériques (du numérique bas débit à quelques kbit/s au 622 Mbit/s) ; la normalisation de ces services par l'ETSI sert de référence à la Commission européenne pour définir l'ancien ensemble minimal de liaisons louées défini dans la Directive 92/44/CE.

La normalisation de l'ETSI permet de dégager les caractéristiques techniques majeures susceptibles de satisfaire les besoins des clients finaux.

La liste des références pour les lignes louées énumérées de l'ensemble minimal se trouve à l'annexe II de la directive 92/44/CE : les liaisons louées analogiques 2 et 4 fils, les liaisons louées numériques 64 kbit/s et 2 Mbit/s structurées (1920 kbit/s) et non structurées (2048 kbit/s).

Interfaces techniques et/ou caractéristiques des services	Référence
Bande passante vocale de qualité ordinaire 2 fils (signaux analogiques)	ETSI EN 300 448
Bande passante vocale de qualité spéciale 2 fils (signaux analogiques)	ETSI EN 300 449
Bande passante vocale de qualité ordinaire 4 fils (signaux analogiques)	ETSI EN 300 451
Bande passante vocale de qualité spéciale 4 fils (signaux analogiques)	ETSI EN 300 451
64 kbit/s (signaux numériques)	ETSI EN 300 288 ETSI EN 300 289
2048 kbit/s – E1 non structuré (signaux numériques)	ETSI EN 300 418 ETSI EN 300 247
2048 kbit/s – E1 structuré (signaux numériques)	ETSI EN 300 418 ETSI EN 300 419

Pour les équipements terminaux, les normes associées sont les suivantes :

Interfaces techniques et/ou caractéristiques des services	Référence
Bande passante vocale de qualité ordinaire 2 fils (signaux analogiques)	ETSI EN 300 450
Bande passante vocale de qualité spéciale 2 fils (signaux analogiques)	ETSI EN 300 450
Bande passante vocale de qualité ordinaire 4 fils (signaux analogiques)	ETSI EN 300 453
Bande passante vocale de qualité spéciale 4 fils (signaux analogiques)	ETSI EN 300 453
64 kbit/s (signaux numériques)	ETSI EN 300 290
2048 kbit/s – E1 non structuré (signaux numériques)	ETSI EN 300 248
2048 kbit/s – E1 structuré (signaux numériques)	ETSI EN 300 420

Pour les liaisons louées en dehors de l'ensemble minimal :

Interfaces techniques et/ou caractéristiques des services	Référence
N*64 kbit/s (signaux numériques)	ETSI EN 300 766
34 368 kbit/s – E3 (signaux numériques)	ETSI EN 300 686 ETSI EN 300 687
139 264 kbit/s – E4 (signaux numériques)	ETSI EN 300 686 ETSI EN 300 688

Pour les équipements terminaux, les normes associées sont les suivantes :

Interfaces techniques et/ou caractéristiques des services	Référence
34 368 kbit/s – E3 (signaux numériques)	ETSI EN 300 689
139 264 kbit/s – E4 (signaux numériques)	ETSI EN 300 690

▪ La recommandation de la Commission européenne sur les marchés pertinents

Le 17 décembre 2007, la Commission européenne a publié la nouvelle liste des « marchés pertinents », modifiant celle publiée le 11 février 2003.

Dans son ancienne liste comportant dix-huit marchés pertinents, la Commission européenne qualifiait de pertinents trois marchés de services de capacité. Il s'agissait des marchés suivants :

- le marché de détail des services de capacité (ex-marché 7) ;
- le marché de gros des prestations de segment terminal de services de capacité (ex-marché 13) ;
- le marché de gros des prestations de segment interurbain de services de capacité (ex-marché 14).

Dans la liste publiée le 17 décembre 2007, la Commission européenne a retiré les marchés de détail et de gros des prestations de segment interurbain de services de capacité, et n'a retenu que le marché de gros des prestations de segment terminal de services de capacité (marché 6), consistant en la « fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées, quelle que soit la technologie utilisée pour fournir la capacité louée ou réservée ».

Concernant le segment interurbain, dans la notice accompagnant la liste des marchés pertinents, la Commission explique que des réseaux d'infrastructures parallèles ont été déployés dans tous les états membres, notamment sur les principales routes interurbaines, conduisant à baisser les barrières à l'entrée. Par ailleurs, la Commission européenne note que dans la majorité des états membres, les autorités de régulation nationales ont conclu au caractère suffisamment concurrentiel du marché de gros du segment interurbain en raison du nombre important de réseaux alternatifs à celui de l'opérateur historique pour l'acheminement de services de capacité.

Néanmoins, la Commission reconnaît que certaines routes peuvent continuer d'être peu concurrentielles, ce qui pourrait conduire certaines autorités nationales de régulation à démontrer que le marché de gros des prestations de segment interurbain de services de capacité remplit les trois critères en vu de justifier sa régulation ex ante.

Par ailleurs, concernant le marché de détail, la Commission estime que la mise en œuvre de la régulation sur les marchés de gros devrait conduire à l'existence d'un nombre limité de barrières à l'entrée, et qu'il n'est plus nécessaire de continuer à imposer la fourniture de l'ensemble minimal de liaisons louées.

2. Les textes français

L'article R.9 du Code des postes et des communications électroniques (CPCE) dispose que : « On entend par "liaison louée" la mise à disposition par un opérateur d'une capacité de transmission entre des points de terminaison déterminés d'un réseau ouvert au public, au profit d'un utilisateur, à l'exclusion de toute commutation contrôlée par cet utilisateur ».

De ces définitions des textes européens et français, on retiendra qu'une liaison louée est un service de capacité de transmission dédiée à un utilisateur, assurant une transparence aux applications transportées et ne comportant pas de commutation contrôlée par l'utilisateur.

D. Typologie des services de capacité par nature technique

Les protocoles utilisés par les communications électroniques peuvent être répartis en sept couches dont les trois premières sont les suivantes :

3	Couche réseau	Commutation dynamique de paquet : IP
2	Couche liaison	Commutation « statique » de paquet : Ethernet (au niveau de l'adresse MAC), Frame Relay, X 25, ATM Anneau : Token ring Point-à-point : PPP
1	Couche physique	Transmission de données : RS-232 (port série PC), PDH (E1 2 Mbit/s, E3 34 Mbit/s) SDH (STM-1 155 Mbit/s, STM-64 10 Gbit/s)

Par analogie avec ce modèle, les services commercialisés par les opérateurs sont dénommés de niveaux 1, 2 ou 3 (auquel on a ajouté un niveau « 0 », terminologie employée quelquefois pour désigner les infrastructures physiques passives):

Service de l'opérateur	Fonctionnalités pour le client
Services niveau 3	Multipoint « dynamique » (ex : routage IP)
Services niveau 2	Multipoint « statique » (ex : Ethernet, ATM ...)
Services niveau 1	Transmission « brute », généralement point à point
Services niveau « 0 »	Support physique ou porteuse

Chaque niveau de service intègre le ou les niveaux de service inférieur.

Les services de niveau 0 sont, vu du client, des infrastructures passives n'apportant aucun service de transmission. Parmi les services commercialisés, on trouve les paires de cuivre nue, la fibre optique nue, les fourreaux, les fréquences hertziennes. Pour bâtir un service de communication électronique, il faut leur ajouter des équipements actifs de transmission, de commutation et/ou de routage.

Les services de niveau 1 sont, vu du client, composés d'un « tuyau » assurant la transmission et d'un équipement d'extrémité posé par l'opérateur permettant l'interconnexion avec les équipements du client. Ils fournissent une capacité de transmission « brute » entre sites, généralement point à point, caractérisée par un débit et des niveaux de qualité de service donnés. Ils ne gèrent que les paramètres de qualité de service du niveau 1 de la couche OSI.

Parmi les services de niveau 1 commercialisés sur le marché, on trouve les liaisons louées traditionnelles (sur support cuivre, optique ou hertzien), les liaisons Ethernet en point à point (Lan-to-Lan ou interconnexion de deux réseaux locaux distants), les liaisons SAN ou ESCON en point-à-point. Les liaisons Ethernet peuvent être bâties sur des supports en cuivre ou en optique. En revanche, les liaisons SAN ou ESCON sont bâties sur des supports optiques.

Les services de niveau 2, de type réseau privé virtuel (VPN) en ATM ou Ethernet, sont généralement point à multipoint et quelquefois multipoint à multipoint (« any-to-any »). Ils n'incorporent qu'un degré de commutation statique et non la commutation ou le routage dynamique des paquets envoyés par le client : la commutation ne concerne que des « tunnels » ou des capacités virtuelles à l'intérieur du

réseau de l'opérateur par des mécanismes de type VC ou VPN ATM ou bien VLAN Ethernet⁵. Les services de niveau 2 se présentent, vu du client, comme une somme de liaisons point à point ; aussi, ces services sont classés parmi les services de capacité de transmission du fait de leur proximité avec les services de niveau 1.

Les services de niveau 3, parmi lesquels les services de transmission de données commutées du type X.25 et Frame Relay ainsi que les réseaux privés virtuels IP (RPV IP), incorporent des fonctions de routage intelligent des paquets envoyés par les clients. Ce sont des services plus sophistiqués que les services de capacité de transmission « bruts » ou que les services de niveau 2.

⁵ Commutation des adresses MAC des équipements

II. Définition des marchés pertinents

Dans cette partie, l'Autorité conduit trois analyses visant à définir l'ensemble des marchés de services de capacité pertinents au regard de la régulation ex ante. L'Autorité procède ainsi successivement pour chaque marché (marché de détail, marché de gros du segment terminal et marchés de gros du segment interurbain) à :

- une définition du marché en termes de produits et services ;
- une délimitation géographique de ces marchés ;
- une analyse visant à conclure sur la pertinence des marchés ainsi définis pour la régulation ex ante.

A. Délimitation des marchés en termes de produits et services

1. Principes généraux

La délimitation des marchés du point de vue des services repose sur l'analyse de :

- la substituabilité du côté de la demande : deux produits appartiennent à un même marché s'ils sont suffisamment « *interchangeables* »⁶ pour leurs utilisateurs, notamment du point de vue de l'usage qui est fait des produits et services, de leurs caractéristiques, de leur tarification, de leurs conditions de distribution, des coûts de « *migration* » d'un produit vers l'autre. Afin d'apprécier cette notion d'interchangeabilité, l'analyse doit entre autres prouver que la substitution entre les deux produits est rapide⁷ et doit prendre en compte les « *coûts d'adaptation* »⁸ qui en découlent ;
- la substituabilité du côté de l'offre : la substituabilité du côté de l'offre est caractérisée lorsqu'un opérateur qui n'est pas actuellement présent sur un marché donné est susceptible d'y entrer rapidement en réponse à une augmentation du prix des produits qui y sont vendus.

Pour établir l'existence d'une éventuelle substituabilité du côté de la demande ou de l'offre, l'analyse peut impliquer la mise en œuvre de la méthode dite du « *test du monopoleur hypothétique* », ainsi que le suggèrent les lignes directrices de la Commission⁹. Ce test consiste à étudier les effets qu'aurait sur la demande une augmentation légère mais durable des prix d'un service (5 à 10 %), de manière à déterminer s'il existe des services considérés comme substituables par les demandeurs vers lesquels ils sont susceptibles de s'orienter. Ce test doit être appliqué jusqu'à ce qu'il puisse être établi qu'une augmentation des prix relatifs à l'intérieur des marchés géographiques et de produits définis ne conduira pas les consommateurs à opter pour des substituts directement disponibles ou à s'adresser à des fournisseurs établis sur d'autres territoires. Ainsi que le mentionnent les lignes directrices, l'utilité essentielle de cet outil réside dans son caractère conceptuel, sa mise en œuvre n'impliquant pas une étude économétrique systématique poussée.

Conformément au point 5 des lignes directrices, l'Autorité se référera aux « *principes et [aux] méthodes du droit de la concurrence pour définir les marchés qui devront être soumis à une réglementation ex ante* ».

Dans ce qui suit, l'Autorité délimite de manière successive, au terme d'une analyse de substituabilité :

- le marché de détail des services de capacité ;
- le marché de gros des prestations du segment terminal des services de capacité ;
- les marchés de gros des prestations du segment interurbain, comprenant les marchés des prestations intraterritoriales et interterritoriales.

2. Le marché de détail des services de capacité

Lors de sa précédente analyse de marché, l'Autorité avait défini le marché de détail en partant de l'ensemble minimal de liaisons louées alors en vigueur et en examinant la substituabilité du côté de la demande et de l'offre de ce segment de marché avec les segments de services les plus « proches ». L'Autorité adopte par la suite la même démarche que lors de la précédente analyse de marché.

⁶ Point 51 des lignes directrices 2002/C 165/03 de la Commission des Communautés européennes du 11 juillet 2002.

⁷ Point 49 de ces lignes directrices.

⁸ Point 50 de ces lignes directrices.

⁹ Point 40 de ces lignes directrices.

La demande en services de capacité sur le marché de détail provient des besoins des entreprises et administrations ayant au moins deux sites et échangeant entre leurs sites des quantités importantes de services de communications électroniques (principalement de voix et de données).

Ces besoins se convertissent en consommation lorsque trois conditions sont réunies :

- *avoir un intérêt économique à acheter un service de capacité plutôt qu'un service à la durée* dès que l'on dépasse un certain volume d'échanges : l'achat de liaisons louées pour l'échange de la voix permet de « forfaitiser » la dépense plutôt que de payer à la durée ;
- *souhaiter contrôler ou séparer la gestion d'une partie du service* (notamment la partie « routage ») : l'achat d'un service de capacités plutôt que de services de transmission de données plus packagés comme les RPV IP qui peuvent rendre les mêmes services peut s'expliquer par la volonté de conserver le contrôle d'une partie du service ;
- *acheter sur le marché plutôt que de déployer ses propres infrastructures* : certaines des plus grandes entreprises françaises (les entreprises de transport comme la SNCF, les autoroutes, EDF) ont déployé des réseaux propres à une époque où elles trouvaient les tarifs des liaisons louées trop élevés ou parce que les réponses techniques sur le marché ne les satisfaisaient pas. L'ouverture à la concurrence et la diversification des services qu'elle a entraînée renforcent la tendance des entreprises, même les plus importantes, à externaliser leurs besoins de communications entre sites, au moins jusqu'à la couche de transport.

▪ Inclusion de l'ensemble minimal et des autres liaisons louées jusqu'à 2Mbit/s dans le même marché

○ *Du côté de la demande*

Il existe une chaîne de substituabilité continue et forte allant des liaisons louées analogiques aux liaisons louées numériques de 2 Mbit/s, c'est-à-dire entre les liaisons louées de l'ensemble minimal et les autres liaisons louées de moins de 2 Mbit/s.

Entre les liaisons louées analogiques, numériques très bas débit et les liaisons louées numériques 64 kbit/s, la substituabilité de la demande se manifeste par le fait que les acheteurs remplacent leurs liaisons louées analogiques ou numériques très bas débit par des liaisons louées à 64 kbit/s ou au-delà à mesure qu'ils passent à des applications internes plus récentes et plus consommatrices en débits et que le différentiel de prix se réduit entre ces catégories de liaisons.

La substituabilité des liaisons louées numériques de 64 kbit/s à 2 Mbit/s du côté de la demande (montée en débit progressive des acheteurs de 64 kbit/s vers les 2 Mbit/s) résulte des caractéristiques techniques identiques en termes d'interfaces, de qualité de service, de disponibilité géographique et des applications supportées (voix, données, vidéo) entre ces liaisons qui favorisent le passage au niveau supérieur dès que les besoins en débit de l'entreprise augmentent (avec la croissance de l'activité ou des évolutions dans les applications internes) ou que les prix se rapprochent, notamment en raison d'une diminution tarifaire importante de la 2Mbit/s au cours des dernières années.

○ *Du côté de l'offre*

Jusqu'à 2 Mbit/s, la substituabilité de l'offre résulte du fait que le réseau d'accès est le même (boucle locale de cuivre) ; le cœur de réseau logique utilisé est le même pour fournir les services (par exemple le réseau RTNM des liaisons louées pour l'opérateur historique) ; enfin, des coûts de changements dans les équipements d'extrémités côté client (ETCD) et côté opérateur (ADM et PAM) sur un même site représentent une part limitée du coût total¹⁰.

Les différences de coûts selon les technologies de production des liaisons louées pour passer d'une liaison louée donnée à la liaison louée de débit immédiatement supérieur sont généralement réduites : coûts de remplacement d'équipements terminaux qui restent peu différents et surcoût de brassage dû à un débit supérieur (occupation des ports de sortie du brasseur). La seule différence de coût sensible existante se fait lors du passage d'une liaison louée de 128 kbit/s à une liaison louée de 256 kbit/s du fait de l'utilisation systématique d'une seconde paire de cuivre à partir de ce débit. Cependant, cette différence de coût n'est pas suffisamment importante pour provoquer une véritable rupture dans la chaîne de substituabilité par l'offre pour qui a déjà effectué les investissements en génie civil.

¹⁰ En outre, ce ne sont pas des coûts perdus puisque l'opérateur peut réinstaller les équipements ailleurs jusqu'à la fin de la période d'amortissement, à l'exception peut-être de certains équipements posés dans des produits ne connaissant pas de renouvellement de la demande.

○ *Conclusion*

L'ancien ensemble minimal de liaisons louées est inclus dans un ensemble plus large allant des liaisons louées analogiques aux liaisons louées numériques 2 Mbit/s.

- Inclusion des liaisons louées jusqu'à 2 Mbit/s et des liaisons louées de plus de 2 Mbit/s dans le même marché

○ *Du côté de la demande*

Du côté de la demande des clients, même si nombre d'entre eux ont bridé leurs applications (notamment informatiques) pour demeurer en dessous de 2 Mbit/s¹¹, les besoins en débits « réels » des entreprises forment un continuum en débit et ne marquent pas une rupture brutale entre 2 et 34 Mbit/s, la liaison à 34 Mbit/s étant le produit technique de débit supérieur le plus proche de la liaison louée 2 Mbit/s. À titre d'exemple, le nombre de circuits voix d'une liaison louée dépend du nombre d'employés des sites reliés, et ne passe pas brusquement de 2 Mbit/s à 34 Mbit/s. De même, plutôt que d'utiliser une liaison voix à 2 Mbit/s et plusieurs liaisons de données à 2 Mbit/s séparées, les entreprises, si elles trouvaient les offres adéquates, préféreraient faire passer tout le trafic entre deux sites sur une même liaison de débit supérieur. On peut d'ailleurs constater que sur le marché des capacités alternatives où l'offre en débits est plus riche, les entreprises optent pour des raccordements à 4, 6, 8, 10, 15, 20 Mbit/s, etc. selon leurs besoins en débits voix et données. Il y a donc une demande latente pour les liaisons louées entre 2 et 34 Mbit/s. De même, la continuité des débits et des offres montre une substituabilité importante entre les offres de débit plus important, 34Mbit/s, n*34Mbit/s et 155 Mbit/s.

○ *Du côté de l'offre*

Du côté de l'offre, il y a aujourd'hui une rupture entre 2 Mbit/s et 10 Mbit/s, quel que soit le type d'interface : cette rupture dans la substituabilité de l'offre correspond au déploiement d'un réseau d'accès en cuivre pour les débits inférieurs à 8 Mbit/s qui sont réalisables avec quatre canaux 2 Mbit/s et d'un réseau en fibre optique nécessaire pour proposer des offres à plus de 10 Mbit/s.

Néanmoins, comme l'a noté l'Autorité dans sa décision d'analyse de marché du haut débit et du très haut débit n°08-0835, les coûts de déploiement d'un nouveau réseau d'accès en fibre sont essentiellement liés à la construction des infrastructures de génie civil nécessaires au tirage des câbles en cuivre ou fibre.

Au titre de l'ancien monopole, France Télécom a hérité du réseau de boucle locale cuivre couvrant l'ensemble du territoire, sur lequel sont aujourd'hui fondées les offres DSL et liaisons louées cuivre, ainsi que du réseau d'infrastructures de génie civil dans lequel a été déployé une grande partie de la boucle locale cuivre, notamment dans les zones urbaines et les agglomérations.

Le déploiement de fibre optique pour le raccordement de sites en vue de la fourniture d'offre de service de capacité sur fibre s'effectue également dans des fourreaux de génie civil. Étant en mesure de déployer de la fibre optique dans ses propres fourreaux de génie civil, France Télécom peut ainsi proposer dans un délai raisonnable des offres de services de capacité sur fibre à plus de 10 Mbit/s, ce qui tend à exercer une pression concurrentielle sur ses concurrents en les forçant à être présent sur l'ensemble des offres.

La fourniture de services de capacité de moins de 10 Mbit/s, fondés sur la boucle cuivre, et celle de services de capacité de plus de 10 Mbit/s, fondés sur fibre optique, sont ainsi soumis à des contraintes concurrentielles homogènes.

Pour les débits supérieurs à 10 Mbit/s, la chaîne de substituabilité par l'offre ne présente pas de discontinuité forte car les changements d'équipements ne représentent qu'une part relativement réduite des coûts et les différentiels de prix de ces équipements terminaux ne sont pas suffisants pour provoquer une rupture dans la substituabilité par l'offre.

○ *Conclusion*

L'ensemble des liaisons louées de détail, tous débits confondus, font partie du même ensemble.

¹¹ Notamment du fait de différentiels de prix sensibles entre 2 et 34 Mbit/s

▪ Inclusion des liaisons louées et des services de capacité avec interfaces alternatives dans le même marché pertinent

Les liaisons louées sont des produits anciens dans le secteur des télécommunications, utilisés largement par les entreprises dès les années 80. Elles ont fait l'objet d'une normalisation de la part de l'ETSI et de l'UIT, notamment au niveau des interfaces, c'est-à-dire des caractéristiques des équipements terminaux (cf. première partie). Les services de capacité de transmission avec des interfaces alternatives (ATM, Ethernet, SAN, ESCON, Fibre Channel) sont apparus plus récemment sur le marché de détail en France, à partir de 1997. Ils ont fait l'objet d'une normalisation ou d'une standardisation de leurs caractéristiques techniques au cours des dernières années et évoluent rapidement afin d'incorporer de nouvelles fonctionnalités techniques, généralement pour rapprocher leurs caractéristiques de celles des liaisons louées tout en ajoutant des fonctionnalités supplémentaires par rapport aux liaisons louées traditionnelles. Du fait de ces évolutions, ils sont de plus en plus utilisés par les clients sur le marché de détail comme substitut aux liaisons louées traditionnelles.

Les services de capacité avec interfaces alternatives sont de niveau 1 et 2 (ATM, Ethernet et liaisons de stockage informatiques de type SAN, ESCON ou Fibre Channel).

Lors du précédent cycle d'analyse de marché, l'Autorité avait noté une migration progressive des liaisons louées, capacités à interfaces traditionnelles, vers des services de capacité avec interfaces alternatives, principalement vers des capacités avec interfaces en Ethernet. L'évolution du marché au cours des dernières années a confirmé le succès des interfaces alternatives, et notamment l'Ethernet, auprès des clients sur le marché de détail.

○ *Du côté de la demande*

Les liaisons louées sont des capacités de transmission transparentes, bidirectionnelles et symétriques, ce qui signifie que l'utilisateur peut en faire usage pour transporter n'importe quel service de communications électroniques (données, voix, vidéo). Les liaisons louées se présentent généralement sous la forme d'un service point-à-point ; la normalisation ETSI y fait d'ailleurs explicitement référence. Cependant, au cours des dernières années, des liaisons louées permettant des architectures point-à-multipoints voire maillées sont apparues.

Pour assurer cette transparence vis-à-vis des services, les liaisons louées possèdent un certain nombre de caractéristiques de qualité de service qui ont fait l'objet d'une normalisation (temps de transmission, gigue, débit garanti, temps de rétablissement et interruption maximale de service).

En outre, les liaisons louées traditionnelles possèdent, pour les clients, des caractéristiques techniques et commerciales appréciées : une large gamme de débits, l'absence de limitation technique en termes de longueur (usages locaux, régionaux, nationaux ou internationaux) et, pour les liaisons louées numériques, une supervision par les opérateurs apportant une garantie en termes de rétablissement du service, importante pour les applications les plus critiques.

Les facteurs de substituabilité

Les facteurs importants dans l'arbitrage et la substituabilité entre les liaisons louées et les services de capacité sont d'abord ceux listés par les lignes directrices sur l'analyse du marché 2002/C 165/03 de la Commission européenne :

- les caractéristiques techniques « objectives » : les normes et standards permettant de faire des comparaisons de niveaux de qualité de service objectifs, ainsi que les fonctionnalités techniques permettant de transporter différents services de communications électroniques ;
- les niveaux de prix pouvant jouer dans l'adoption de tel ou tel service (à service équivalents ou proches) et les usages sur le marché entendu dans le sens du type de services de communications électroniques transportés (voix, données, accès à Internet, vidéo).

En outre, de façon plus macroscopique, deux autres facteurs jouent un rôle important sur ce marché :

- le premier est la disponibilité du service, notamment sur un plan géographique, du fait de la politique d'offre adoptée par les opérateurs : la substituabilité entre deux services peut être freinée par une couverture géographique insuffisante du territoire ;
- le second recouvre l'ensemble des paramètres de nature « organisationnelle » qui peuvent provoquer une certaine inertie dans les usages des entreprises clients à court terme mais s'éroder fortement à moyen ou long terme (par exemple, la qualité de service perçue, l'organisation de l'entreprise pour ses besoins télécoms, etc.).

Un rapprochement des caractéristiques techniques entre les deux types de services

Les protocoles de niveau 2, comme ATM ou Ethernet, fonctionnent, contrairement aux liaisons louées, en mode paquet mais disposent également de mécanismes de gestion de la qualité de service, issus du monde de la donnée (latence, gigue, taille de rafale, et taux de perte de paquets). Ces protocoles sont par ailleurs particulièrement adaptés à la mise en œuvre de liaisons point-à-multipoints.

Sur le plan des caractéristiques techniques, le protocole ATM a été développé pour permettre des services temps réels comme la voix et devait, en théorie, servir à tous les usages. La qualité CBR (débit garanti symétrique) d'ATM est souvent qualifiée de « qualité liaison louée » ou d'« émulation de circuit » : transparence aux applications transportées, symétrie et débit garanti sont proches des liaisons louées normalisées.

En revanche, le protocole Ethernet, issu de l'informatique et utilisé massivement dans les réseaux locaux informatiques, présentait jusqu'à récemment des caractéristiques techniques qui ne permettaient pas d'obtenir la qualité de service des liaisons louées et des limitations en terme de longueur des liaisons possibles. Cependant, au cours des dernières années, les évolutions ont amélioré considérablement les caractéristiques techniques des services de capacité en Ethernet, permettant à la fois une meilleure gestion de la qualité de service et une facilité d'utilisation plus importante.

Les améliorations de niveau de qualité des services de capacité avec interfaces alternatives permettent, en théorie, d'atteindre une qualité de service comparable aux liaisons louées traditionnelles en termes de transparence (capacité à transporter toutes les applications, notamment en temps réel), de garantie de débits, d'étanchéité des flux pour le client, et d'absence de limitation en termes de longueur. Elles permettent notamment la prise en charge, dans des conditions aujourd'hui correctes, du transport de la voix sur IP à l'intérieur des réseaux d'opérateurs.

Par ailleurs, les services avec interfaces alternatives (notamment Ethernet) présentent des caractéristiques techniques supplémentaires par rapport aux liaisons louées :

- une plus grande palette de qualité de service et de débits ;
- une solution adaptée aux architectures multi-sites de type réseaux privés virtuels, avec notamment des coûts de mise en œuvre inférieurs, et une plus grande facilité d'utilisation.

Ainsi la substitution des liaisons louées par les services de capacité avec interfaces alternatives auprès des entreprises achetant des offres de services de capacité est actuellement très forte et semble devoir se poursuivre à l'horizon de la présente analyse de marché.

o Du côté de l'offre

Pour un opérateur ayant déployé un réseau d'accès dans la boucle locale, que ce soit en cuivre ou en fibre optique, le passage d'une liaison louée traditionnelle à un service de capacité avec interfaces alternatives pour un même client se fait à un coût réduit (dû au changement d'équipement d'extrémité côté client et côté réseau), les deux services peuvent être fournis sur les mêmes cœurs de réseaux en MPLS, ATM voire SDH.

Sur le segment des services de capacité sur fibre optique, la substituabilité par l'offre est conservée entre services de moins de 155 Mbit/s et services de 1 Gbit/s et plus : malgré des différences de coûts sensibles entre les équipements terminaux (commutateurs ou convertisseurs optiques) de moins de 155 Mbit/s et de d'1 Gbit/s et plus, ceux-ci sont bien moindres que les coûts liés au déploiement de réseau d'accès en fibre. Par ailleurs, les équipements terminaux peuvent être installés rapidement et sont réutilisables auprès d'un autre client, ce qui atténue grandement l'impact du passage d'un service à l'autre pour les opérateurs. D'ailleurs, tous les opérateurs fournissant des services de moins de 155 Mbit/s fournissent également des services à débits supérieurs à 1 Gbit/s.

Cela est illustré par deux services de France Télécom SMHD et VPN HD qui proposent, sur des couches SDH ou WDM aussi bien des interfaces liaisons louées (interfaces SDH à 34 et 155 Mbit/s) que des interfaces Fast Ethernet, Giga Ethernet ou de stockage informatiques (SAN, ESCON, Fibre Channel).

o Conclusion

L'ensemble des liaisons louées, tous débits confondus, et des services de capacité avec interfaces alternatives font partie du même ensemble des services de capacité.

▪ Exclusion des réseaux privés virtuels IP du marché pertinent des services de capacité

○ *Du côté de la demande*

Les réseaux privés virtuels IP sont des services de communications électroniques simulant une continuité de réseau IP entre différents sites et sont actuellement en plein essor, notamment en raison du remplacement des anciens contrats de transmission de données commutées en X.25 ou Frame Relay par des contrats de réseaux privés virtuels IP [cette substitution n'est pas examinée par cette analyse de marché]. L'autre essor des réseaux privés virtuels IP provient de la substitution des anciens contrats de liaisons louées de détail souscrits par des clients multi-sites en réseaux privés virtuels IP. Cette substitution provient de deux phénomènes majeurs : la montée en puissance déjà mentionnée des applications en IP dans les entreprises (remplacement d'anciennes applications informatiques notamment avec l'intranet ou encapsulation des applications informatiques antérieures pour le transport, enfin, convergence voix-donnée avec la voix sur IP) et montée en puissance des capacités avec interfaces alternatives, qui peuvent par ailleurs être fourni sur xDSL, comme support des réseaux privés virtuels IP en remplacement des liaisons louées traditionnelles dans le réseau d'accès. Ces facteurs de substituabilité des liaisons louées de détail vers les réseaux privés virtuels IP sont les mêmes que ceux étudiés pour les services de capacité avec interfaces alternatives de détail.

Le principal frein à la substituabilité des liaisons louées et services de capacité avec interfaces alternatives et des réseaux privés virtuels IP est la différence dans le mode d'achat adopté par les entreprises : certaines entreprises ou administrations qui achètent des services de capacité souhaitent séparer la fourniture de capacités (niveau 1 ou 2) de la fonction de routage IP entre équipements actifs installés dans les sites reliés (niveau 3). Cette séparation correspond :

- soit à la volonté de conserver la fonction de routage IP en interne pour mieux la contrôler, notamment pour des considérations de qualité de service : les réticences des clients de liaisons louées attachés à l'aspect garanti, dédié et sécurisé de la bande passante fournie par les liaisons louées, qui sont en train de s'atténuer pour les services ATM ou Ethernet du fait des mécanismes de gestion de la qualité de service au niveau 2 demeurent largement vis-à-vis des RPV IP ;
- soit à la volonté de mettre en concurrence les opérateurs de réseau avec des intégrateurs en constituant un lot séparé de celui de la transmission de données afin d'en retirer un surcroît de concurrence (baisse des prix ou meilleure qualité de service). A l'inverse, l'achat d'un service de réseau privé virtuel IP, plus packagé que la simple capacité de niveau 1 ou 2, est le fait d'entreprises et d'administrations qui externalisent la fonction de routage entre leurs sites auprès d'un opérateur ou d'un intégrateur.

○ *Du côté de l'offre*

Il n'y a pas de substituabilité du côté de l'offre car les intégrateurs qui fournissent les RPV IP n'ont pas de nécessité de posséder un réseau en propre et ne sont donc pas en mesure de fournir des services de capacité.

○ *Conclusion*

Les services de RPV IP ne sont pas substituables aux liaisons louées.

▪ Exclusion des services de transmission de données (X.25 et Frame Relay) du marché pertinent des services de capacité

Le positionnement concurrentiel des services X.25 et Frame Relay est proche de celui des RPV IP. Il est donc considéré que ces services ne sont pas substituables aux liaisons louées.

▪ Exclusion des services de niveau « 0 » du marché pertinent des services de capacité

Sur le marché de détail, l'achat d'infrastructures physiques passives est très rare et ne présente pas de « substituabilité » avec les services de capacité.

Tout d'abord, la demande potentielle pour des services « support » reste rare et marginale : seules quelques très grandes entreprises ayant des besoins non satisfaits pour des débits très élevés le manifestent.

La demande potentielle est également « restreinte » par une offre rare, que ce soit de la part des gestionnaires d'infrastructures ou de la part des opérateurs. Les gestionnaires d'infrastructures et les

opérateurs ne louent pas ces supports (paires de cuivre ou fibre optique) aux clients du marché de détail, sauf exception (collectivités locales notamment) car ils en retirent une valeur ajoutée très faible.

Par ailleurs, les opérateurs refusent que leurs clients retirent les équipements terminaux des services de capacité qu'ils commercialisent pour poser leurs propres équipements sur des paires de cuivre ou des fibres optiques (clauses contractuelles).

Question 1. *Les acteurs sont invités à formuler des observations sur la délimitation du marché de détail des services de capacité ainsi défini.*

3. Le marché de gros des prestations de segment terminal

Les offres de capacités sur le segment terminal consistent pour un opérateur à raccorder ses points de présence (POP) à deux types de sites :

- des sites de clients finals professionnels, entreprises ou administrations (besoins de demi-circuits) pour leur fournir des services de détail (services de capacité de détail, accès à internet bas et haut débit, voix, X.25, Frame Relay ou réseaux privés virtuels IP). Dans ce cas l'opérateur installera par ses moyens propres ou achètera sur le marché de gros du segment terminal le service de capacité le plus adapté qui servira d'input à la fourniture du service de détail. Il pourra notamment, si cela est techniquement réalisable, mutualiser sur un seul service de capacité (un seul accès) des besoins de plusieurs marchés de détail séparés mais partageant les mêmes services support de niveau 1 ou 2 ;
- des éléments de réseau distants en vue de compléter son propre réseau dorsal ou le réseau dorsal d'un opérateur client.

Dans la recommandation sur les marchés pertinents de la Commission, la fourniture de capacités sur le segment terminal n'est restreinte ni en interfaces ni en débits. Comme cela a été rappelé précédemment, cette recommandation mentionne néanmoins le fait de pouvoir segmenter les marchés selon les débits.

▪ Séparation entre segment terminal et circuit interurbain

La recommandation de la commission européenne publiée le 11 février 2003 indiquait : « Les éléments constitutifs des segments terminaux dépendront de la topologie du réseau propre à chaque État membre et seront désignés par l'ARN compétente ». Cette formulation est reprise dans la notice explicative jointe à la recommandation publiée le 17 décembre 2007, qui précise que sur les marchés de gros, il est possible de distinguer des marchés séparés pour le segment terminal et le circuit interurbain, et que la séparation entre ces deux marchés est laissée à l'appréciation des ARN compte tenu des architectures des réseaux :

« At the wholesale level, it is possible to distinguish separate markets, in particular between the terminating segments of a leased circuit (sometimes called local tails or local segments) and the trunk segments. What constitutes a terminating segment will depend on the network topology specific to particular Member States and will be decided upon by the relevant NRA. »

La frontière entre marché de gros des prestations du segment terminal et marché de gros du segment interurbain est définie par rapport à l'architecture de référence du réseau de France Télécom pour la constitution de services de capacité de détail.

Pour le réseau de France Télécom, les nœuds de réseau définissant cette frontière sont l'ensemble des brasseurs (ATM et liaisons louées) utilisés actuellement pour constituer des services de capacité pour compte propre ou dans le cadre de l'interconnexion avec les opérateurs entrants, et qui représentent plusieurs centaines de sites. Ce périmètre est susceptible d'évoluer en fonction des évolutions technologiques.

Cela conduit aux points de séparation suivants entre les deux marchés :

- pour les liaisons louées : le premier brasseur de liaisons louées ; celui-ci joue un rôle actif pour les liaisons louées jusqu'à 2 Mbit/s (brassage des IT) mais n'est qu'un point d'interconnexion pour les liaisons louées de débits supérieurs (34 et 155 Mbit/s principalement) appelé CFTSA (Centre France Télécom ouvert aux services d'aboutement) ;
- pour les services de capacité avec interfaces alternatives : le premier brasseur ATM (ou équivalent), aussi appelé SRHD dans les offres de gros de France Télécom.

L'approche retenue pour la délimitation du marché de gros en termes de services s'appuie sur l'analyse faite pour le marché de détail.

▪ Substituabilité entre segments terminaux de liaisons louées à interface traditionnelle et segments terminaux de liaisons louées à interfaces alternatives

○ *Du côté de la demande*

Dans le passé, les opérateurs achetaient plutôt des segments terminaux à interface traditionnelle pour offrir un service de détail voix ou de liaison louée traditionnelle, et des segments terminaux à interface alternative pour offrir un service de détail d'accès à Internet ou de liaison louée à interface alternative. Dans le second cas, l'opérateur était néanmoins contraint d'acheter des segments terminaux traditionnels dans les zones où les services à interface alternative n'étaient pas disponibles.

L'évolution des protocoles et l'amélioration de la qualité de service des segments terminaux à interface alternative rendent désormais de plus en plus possible l'utilisation de ces derniers pour un usage mixte, comme cela a été vu précédemment dans la délimitation du marché de détail.

○ *Du côté de l'offre*

La substituabilité de l'offre sur le segment terminal est équivalente à celle sur le marché de détail des liaisons louées.

○ *Conclusion*

Du fait de l'existence d'une forte substituabilité du côté de la demande et de l'offre, les liaisons louées et les services de capacité avec interfaces alternatives sont inclus dans le même marché du segment terminal.

▪ Substituabilité entre segment terminaux de moins de 10 Mbit/s et de plus de 10 Mbit/s

○ *Du côté de la demande*

Du côté de la demande, en cas de mutualisation des architectures d'interconnexion entre bas et haut débit, la substituabilité est techniquement très forte (possibilités de mutualiser plusieurs « feuilles » sur un même tronc, que ce soit les liaisons partielles terminales sur les liaisons d'aboutement ou les feuilles DSL-E et Collecte Ethernet Opérateur (CE2O) sur un même tronc).

Dans les faits, au moment de la première analyse de marché, il était ressorti que les opérateurs entrants étaient encore marqués par leur mode d'entrée sur le marché, ce qui pouvait conduire à une certaine discontinuité dans la substituabilité en débits sur le segment terminal avec une polarisation des opérateurs, soit sur des services à moins de 10 Mbit/s, soit sur des services à plus de 10 Mbit/s : les opérateurs ayant déployé des MAN optiques semblaient rester plutôt concentrés sur des services à plus de 10 Mbit/s, notamment Ethernet, et faiblement actifs sur les services de moins de 10 Mbit/s (notamment les réseaux privés virtuels IP). À l'inverse, les opérateurs entrés sur le marché en déployant un réseau national semblaient eux rester concentrés sur des besoins à moins de 10 Mbit/s, notamment les services de transmissions de données en Frame Relay ou réseaux privés virtuels IP.

Au cours de la période couverte par le premier cycle d'analyse de marché, la situation semble avoir évolué avec la disponibilité d'offres de gros dans tous les segments de débits jusqu'à 100 Mbit/s pour l'offre CE2O et 155Mbit/s pour les liaisons partielles terminales avec une volonté des opérateurs de couvrir la totalité des segments de marché et de pouvoir adresser la demande de montée en débits des sites sur le territoire et la généralisation de services de type « réseaux privés virtuels ».

○ *Du côté de l'offre*

Du côté de l'offre, il y a aujourd'hui une rupture entre 2 Mbit/s et 10 Mbit/s, quel que soit le type d'interface : cette rupture dans la substituabilité de l'offre correspond au déploiement d'un réseau d'accès en cuivre pour les débits inférieurs à 8 Mbit/s qui sont réalisables avec quatre canaux 2 Mbit/s et d'un réseau en fibre optique à partir de 10 Mbit/s.

Néanmoins, comme l'a noté l'Autorité dans sa décision d'analyse de marché du haut débit et du très haut débit n°08-0835, les coûts de déploiement d'un nouveau réseau d'accès en fibre sont

essentiellement liés à la construction des infrastructures de génie civil nécessaires au tirage des câbles en cuivre ou fibre.

Ainsi que cela a été présenté précédemment dans l'analyse de substituabilité sur le marché de détail des services de capacité, la fourniture de services de capacité de moins de 10 Mbit/s, fondés sur la boucle cuivre, et celle de services de capacité de plus de 10 Mbit/s, fondés sur fibre optique, sont soumis à des contraintes concurrentielles homogènes.

Pour les débits supérieurs à 10 Mbit/s, la chaîne de substituabilité par l'offre ne présente pas de discontinuité forte car les changements d'équipements ne représentent qu'une part relativement réduite des coûts et les différentiels de prix de ces équipements terminaux ne sont pas suffisants pour provoquer une rupture dans la substituabilité par l'offre.

○ *Conclusion*

La substituabilité de la demande sur le marché de gros des prestations du segment terminal des services de capacités des liaisons louées se prolonge entre 2 Mbit/s et les débits supérieurs grâce aux liaisons n*2 Mbit/s sur fibre optique.

Sur le marché de gros, l'ensemble des prestations du segment terminal, tous débits confondus, font partie du même ensemble.

▪ Exclusion des offres sur DSL

Pour construire leurs offres de détail à destination des entreprises, les opérateurs peuvent être amenés à utiliser des offres sur support DSL pour raccorder leurs clients, notamment pour la création de réseaux privés virtuels IP ou de la voix.

○ *Du côté de la demande*

Les services sur DSL sont disponibles sur une large partie du territoire, France Télécom ayant équipés l'ensemble des répartiteurs situés en France métropolitaine et dans les départements d'Outre-mer. Néanmoins, en raison des caractéristiques techniques du DSL, une partie des entreprises situées trop loin des répartiteurs ne sont pas éligibles aux offres DSL, ou nécessitent la mise en œuvre d'offres multipaires. Par ailleurs, le raccordement par un lien DSL ne semble pas permettre dans la grande majorité des cas de procéder à des augmentations de débit pour le client final. Dès lors, même si on observe une migration d'une partie du parc des liaisons louées traditionnelles vers des liaisons DSL, cela semble plus s'expliquer par la facilité de mise en œuvre des réseaux privés virtuels que par une réelle substituabilité entre les services de capacités de types liaisons louées et les services sur DSL.

○ *Du côté de l'offre*

Les opérateurs présents sur le marché de gros des offres DSL activées en tant qu'offres sont d'une part France Télécom, via la fourniture des offres bitstream de type DSL-E pour le raccordement de sites professionnels, et les opérateurs alternatifs, sur la base du dégroupage de la boucle locale cuivre.

Pour un opérateur ne fournissant aujourd'hui que des offres DSL, et n'ayant à ce titre installé que des équipements DSL, la fourniture d'offre de gros de segment terminal de service de capacité nécessite des investissements conséquents, d'une part en termes d'équipements et d'autre part en termes de déploiement de nouveaux réseaux de boucle locale dans le cas de la fourniture d'offre de gros de segment terminal sur fibre optique.

○ *Conclusion*

Au final, il semble que la substituabilité entre les offres DSL et les offres de services de capacités ne soient pas avérée. Cette conclusion rejoint celle qui avait été faite dans l'analyse de marché du haut débit et du très haut débit concernant la substituabilité entre les offres activées sur DSL livrées à un niveau infranational et les offres de gros de services de capacités et qui avait conclu à l'absence de substituabilité entre les deux produits.

▪ Exclusion des offres physiques passives des marchés

Les offres d'infrastructures physiques passives (niveau « 0 ») de gros ne sont pas soumises aux mêmes contraintes concurrentielles que les offres activées de gros de segment terminal de service de capacité.

Les infrastructures physiques passives support au marché de gros du segment terminal se situent en amont de ce marché, et les transactions concernant ces infrastructures sont courantes (paire de cuivre nue via le dégroupage total ou mise à disposition de fréquences via le dégroupage partiel, location de fibres noires, location de fourreaux).

Lorsque c'est possible, l'achat d'infrastructures est souvent préféré par les opérateurs à l'achat de services de capacité ; il y a d'ailleurs une demande non satisfaite pour des offres d'infrastructures passives (notamment la location de fourreaux ou de fibre noire), qui se reporte sur les services de capacité.

Les offres de gros de segment terminal de service de capacité sont quant à elles des offres plus intégrées, dans lesquelles les opérateurs clients utilisent des accès du réseau d'un autre opérateur. Les opérateurs clients sont ainsi soumis aux choix techniques de l'opérateur qui les leur propose et ont une latitude plus limitée à se différencier.

L'Autorité considère donc, au titre de la présente analyse, que ces offres ne font pas partie du marché du segment terminal (avec une substituabilité avec les services de niveau 1 ou 2) mais plutôt des éléments de l'arbitrage entre faire ou acheter (« *make or buy* »).

En revanche, la mise à disposition d'infrastructures passives peut constituer un remède sur les marchés pertinents analysés pour permettre aux opérateurs de construire leur raccordement en propre, comme l'avait d'ailleurs noté l'Autorité de la concurrence dans son avis 06-A-10 sur la précédente analyse de marché des services de capacité menée par l'Autorité au cours de l'année 2006.

▪ Absence des services de niveau 3 sur le segment terminal

Sur le marché de détail, l'analyse menée a écarté les services de niveau 3 du marché des services de capacité, notamment parce que côté demande, les clients ne substituaient pas les services de niveau 3 et les offres de capacité.

De la même manière, sur le marché de gros du segment terminal, les opérateurs n'achètent pas de services de transmission de données. Il n'y a donc pas de question de substituabilité avec les services de capacité à examiner à l'horizon de la présente analyse.

Question 2. Les acteurs sont invités à formuler des observations sur la délimitation du marché de gros du segment terminal ainsi défini.

4. Le marché de gros des prestations de segment interurbain

Pour les opérateurs entrants sur le marché fixe vendant des services de capacité concurrents de France Télécom, les nœuds de réseau principaux intervenant dans le circuit interurbain sont leurs points de présence à l'intérieur des agglomérations mentionnés précédemment et qui représentent la séparation entre marchés du segment terminal et du segment interurbain. Il convient d'ajouter à ces points les nœuds d'échange de trafic où plusieurs opérateurs s'interconnectent facilement par simple aboutement de leurs équipements. Ces nœuds supplémentaires à inclure dans le circuit interurbain sont les « carrier hotels » et les nœuds d'échange de trafic Internet qui jouent le rôle de « POPs mutualisés ».

▪ Le marché de gros des prestations du segment interurbain intraterritorial

Compte tenu des analyses conduites précédemment pour les marchés de gros du segment terminal et le marché de détail, le marché de gros des prestations du segment interurbain en termes de services comprend tous les services de capacité de transmission (de niveau 1 ou 2), quels que soient leurs débits et leurs interfaces entre les brasseurs du réseau de France Télécom (brasseurs ATM et liaisons louées) permettant de constituer des liaisons louées, notamment de détail, en complément des produits du segment terminal. Figurent également dans le marché les services de capacité commercialisés entre les points de présence des opérateurs, y compris sur les boucles optiques qu'ils

ont déployées à l'intérieur des agglomérations pour raccorder les nœuds du réseau de France Télécom et des autres opérateurs dans le cadre de l'interconnexion.

De même que dans les analyses précédemment menées, les services de gros de niveau 3 (et au-dessus) commercialisés sur les mêmes éléments de réseau physique que les services de niveau 1 ou 2 comme les services commutés (voix ou accès à Internet commutés) ou de transit IP ne font pas partie du marché du circuit interurbain.

Enfin, les infrastructures passives support (fibre optique, fourreaux) ne peuvent pas être incluses dans le marché du circuit interurbain pour les mêmes raisons que celles développées pour le segment terminal.

▪ Le marché de gros des prestations du segment interurbain interterritorial

La demande sur le circuit interurbain entre la métropole et les départements d'outre-mer, et entre les départements d'outre-mer (notamment les axes Guadeloupe – Martinique - Guyane) provient des opérateurs fixes et mobiles actifs sur ces régions.

Pour fournir leurs prestations de communications électroniques et interconnecter leurs réseaux à l'Internet mondial, ces opérateurs achètent des capacités de transport sur le circuit interurbain entre leur point de présence outre-mer et un point de présence en métropole (généralement en région parisienne pour les opérateurs nouveaux entrants).

Par ailleurs, pour fournir leurs prestations de communications électroniques entre les départements d'outre-mer, les opérateurs achètent des capacités de transport sur le circuit interurbain entre leur point de présence dans le premier département et leur point de présence dans le second département.

Plusieurs solutions techniques sont disponibles pour véhiculer le trafic : les liaisons satellitaires ou les câbles sous-marins.

Les liaisons satellites n'ont néanmoins pas un degré de substituabilité suffisant par rapport aux câbles sous-marins et ne peuvent représenter une alternative au transport par câbles sous-marins. Elles souffrent de défauts importants :

- une qualité de service bien moindre (notamment au niveau du temps de latence) qui dégrade le service à des niveaux peu acceptables pour les applications en temps réel ;
- un coût au Mbit/s bien supérieur à celui du câble (lorsque celui-ci est tarifé à proximité des coûts) ;
- une difficulté à obtenir facilement des capacités importantes supplémentaires.

Aussi, l'usage des liaisons satellitaires se fait généralement à des fins de sécurisation ou lorsque les câbles sont proposés à des prix de monopole (cellophane fallacy). Il en est de même des faisceaux hertziens entre deux îles ou entre une île et le continent, qui sont encore plus vulnérables aux conditions climatiques que le satellite.

Par ailleurs, la nécessité de disposer d'une sécurisation (c'est-à-dire d'avoir un deuxième circuit de transport indépendant du premier, typiquement un second câble sous-marin), notamment parce que le risque de coupure des câbles est grand (principalement à proximité des zones terrestres) conduit généralement les clients opérateurs à rechercher deux voies de transmission, ce qui avantage le contrôle d'une infrastructure.

Du fait du parcours des câbles sous-marins entre la métropole et les départements de la Martinique, de la Guadeloupe et de la Guyane, une partie des achats de capacités entre deux départements d'outre-mer sert à transporter un trafic entre un département d'outre-mer et la métropole (ainsi pour les câbles ECFS qui participent au réseau de câbles sous-marins qui relie la Guadeloupe et la Martinique à la métropole, de même pour le câble Americas II qui participe au lien entre les deux départements des Antilles et la Guyane à la métropole).

Compte tenu du tracé des câbles sous-marins existants, l'Autorité estime que certaines prestations ne doivent pas faire l'objet de marchés spécifiques. En effet, au vu des informations dont elle dispose, il apparaît qu'une prestation de circuit interurbain entre un territoire 1, situé sur l'Océan Indien (Réunion) et un territoire 2, situé de l'autre côté de l'Océan Atlantique (Guadeloupe, Martinique ou Guyane), se découperait en théorie en une prestation de circuit interurbain entre le territoire 1 et la métropole et une prestation de circuit interurbain entre la métropole et le territoire 2. De même, il n'existe pas de câble sous-marin desservant Saint-Pierre-et-Miquelon et Mayotte.

Les prestations pertinentes sur le marché de gros du circuit interurbain sont donc celles qui relient chacun des quatre départements d'Outre-mer à la métropole ainsi que celles qui relient les départements de la zone Antilles-Guyane entre eux.

L'Autorité pourra être amenée à revoir son analyse en tant que de besoin en cas de déploiement de nouveaux câbles.

Question 3. *Les acteurs sont invités à formuler des observations sur la délimitation du marché ainsi défini.*

B. Délimitation géographiques des marchés

1. Principes généraux

Il est rappelé au point 56 des lignes directrices susvisées que, « *selon une jurisprudence constante, le marché géographique pertinent peut être défini comme le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans la fourniture ou la demande des produits ou services pertinents, où elles sont exposées à des conditions de concurrence similaires ou suffisamment homogènes et qui se distingue des territoires voisins sur lesquels les conditions de concurrence sont sensiblement différentes* ».

La Commission précise au point 59 des lignes directrices susvisées que dans le secteur des communications électroniques, la portée géographique du marché pertinent est traditionnellement déterminée par référence à deux critères principaux qui permettent de procéder à la délimitation géographique des marchés de communications électroniques : le territoire couvert par les réseaux, d'une part et l'existence d'instruments de nature juridique conduisant à distinguer telle ou telle zone géographique ou, au contraire, à considérer que le marché est de dimension nationale d'autre part.

En se référant aux lignes directrices de la Commission, il conviendra de déterminer si des opérateurs qui ne sont pas encore présents sur une zone géographique donnée, mais le sont sur une autre zone géographique, feront le choix d'y entrer à court terme en cas d'augmentation des prix relatifs. Dans ce cas, la définition du marché doit être étendue à la zone sur laquelle ces opérateurs ne sont pas encore présents.

2. Le marché de détail

Lors de la délimitation du marché de détail des services de capacité en termes de services, l'Autorité a conclu à ce que le marché comprenait l'ensemble des offres de services de capacités, quels que soient leurs interfaces et leurs débits.

Il convient tout d'abord de noter que France Télécom est présente sur la quasi totalité du territoire national. Certains produits sont proposés de façon identique sur l'ensemble du territoire (par exemple les liaisons louées Transfix). D'autres ne sont disponibles que dans les zones les plus denses (par exemple VPN HD ou Ethernet Link).

Les opérateurs alternatifs ne couvrent aujourd'hui par leurs réseaux propres que quelques agglomérations, mais peuvent proposer des services de détail sur une grande partie du territoire en utilisant les offres de gros de l'opérateur historique. Là encore, la couverture des opérateurs alternatifs s'étend, notamment au regard de l'implication des collectivités publiques en termes d'équipement des zones d'activités.

Il n'existe donc pas de critères objectifs permettant de délimiter plusieurs zones géographiques en fonction de la couverture des réseaux. La délimitation d'un marché géographique pertinent englobant le périmètre effectivement déployé des réseaux des opérateurs n'aurait pas de sens dans le cadre de la régulation sectorielle ex ante car le périmètre des réseaux est relativement mouvant et changeant ce qui ne nécessiterait une révision permanente de la délimitation des marchés et une insécurité juridique pour le marché.

L'Autorité estime par ailleurs qu'une segmentation géographique trop fine des marchés de capacité aurait également pour conséquence d'opérer une distinction arbitraire entre les différentes zones géographiques et de figer le marché.

Enfin, le cadre juridique étant le même sur l'ensemble du territoire, il n'existe pas de critère justifiant une distinction de zones géographiques en fonction de différences de réglementation.

Il convient au surplus de constater qu'en raison du caractère « multi sites » des entreprises achetant des services de capacité, il ne semble pas être possible de définir un niveau de concurrence « local ». En effet, dans une zone géographique donnée, la concurrence dépendra du nombre d'opérateurs en mesure d'adresser les sites des clients dans la zone, mais aussi, du niveau de concurrence sur les autres sites des clients. Ainsi il semble que le marché de détail des services de capacité est national.

3. Le marché de gros des prestations du segment terminal

Lors de la délimitation du marché de gros des prestations du segment terminal en termes de services, l'Autorité a conclu à ce que le marché comprenait l'ensemble des offres de gros de services de capacités, quels que soient leurs interfaces et leurs débits.

Pour les mêmes raisons que celles développées sur l'analyse du périmètre géographique du marché de détail des services de capacité, l'Autorité estime, notamment en raison du caractère « multi-sites » et de la nécessaire ubiquité des opérateurs sur les marchés de gros, c'est-à-dire leur capacité à couvrir l'ensemble du territoire, afin d'adresser leurs clients sur le marché de détail des services de capacités, que le marché de gros des prestations du segment terminal est un marché national

4. Le marché de gros des prestations du segment interurbain

D'un point de vue géographique, il convient de définir en premier lieu le marché du circuit interurbain intraterritorial sur l'ensemble des territoires national.

En second lieu, sont également définis les marchés interterritoriaux suivants :

- Métropole – Martinique
- Métropole – Guadeloupe
- Métropole- Guyane
- Métropole – Réunion
- Martinique – Guyane
- Martinique – Guadeloupe
- Guadeloupe – Guyane

L'analyse de la pertinence des marchés des prestations du segment interurbain interterritorial proposera toutefois un regroupement de ces marchés selon les routes transatlantiques d'une part et vers l'Océan indien d'autre part possédant des caractéristiques concurrentielles suffisamment homogènes pour en permettre une analyse conjointe.

Question 4. Les acteurs sont invités à formuler des observations sur la délimitation géographique des marchés précédemment définis.

C. **Pertinence des marchés pour la régulation**

1. Principes généraux

Dans l'analyse qui suit, sont examinés, sur les marchés de services précédemment délimités, les trois critères suivants, définis par la Commission européenne dans sa recommandation susvisée :

- existence de « barrières élevées et non provisoires à l'entrée, qu'elles soient de nature structurelle, légale ou réglementaire » ;
- « structure de marché qui ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective au cours de la période visée » ;
- « incapacité du droit de la concurrence à remédier à lui seul à la ou aux défaillances concernées du marché »¹².

La vérification du test des trois critères est un pré-requis indispensable à la mise en œuvre d'une régulation ex ante sur ce marché, dès lors qu'il ne figure plus dans la recommandation « marchés pertinents » de la Commission européenne en date du 17 décembre 2007, ce qui est le cas des marchés de gros des prestations du segment interurbain et du marché de détail. Néanmoins, dans ce qui suit, l'Autorité conduira ce test sur l'ensemble des marchés identifiés précédemment, y compris le marché de gros des prestations du segment terminal.

¹² Article 2 de la Recommandation.

2. Le marché de détail

La recommandation de la Commission européenne concernant les marchés pertinents de produits et services dans le secteur des communications électroniques n'a pas recensé au titre des marchés pertinents le marché de détail.

▪ Barrières à l'entrée

En première approche, l'entrée sur ce marché nécessite un coût d'investissement important, en particulier parce qu'il est impossible, techniquement et économiquement, de dupliquer la boucle locale mais aussi le réseau de desserte inter-répartiteur de France Télécom. Le niveau des investissements nécessaires des opérateurs comparés aux revenus procurés par les services reste une barrière économique à l'entrée très élevée, notamment pour les opérateurs qui ne sont présents que sur le marché professionnel.

Par ailleurs, France Télécom en sa qualité d'opérateur historique dispose de nombreux avantages. Tout d'abord, il bénéficie d'importantes économies d'échelle et de gammes grâce à l'importance de ses volumes de production. Il dispose également d'une gamme de service plus étendue que celle des opérateurs alternatifs.

Enfin, le marché des services de capacité est caractérisé par des coûts de changement d'opérateurs très élevés qui poussent les entreprises à réaliser des lots importants, d'une durée assez longue et à réduire le nombre de fournisseurs pour ce type de services, tendances qui favorisent l'opérateur en place. Par conséquent, les opérateurs en place, et en particulier l'opérateur historique, disposent de conditions plus favorables que les éventuels nouveaux entrants.

Néanmoins, l'introduction des offres de gros du segment terminal de services de capacités d'une part, et le développement du dégroupage et du bitstream professionnel d'autre part, permettent aux opérateurs d'adresser à moindre coûts le marché de détail. De même le déploiement d'infrastructures optiques en propre permet d'accéder aux sites des clients pour leur fournir des services de plus de 10 Mbit/s, même s'il se limite aux principales zones d'activité économique réunissant suffisamment de demande potentielle pour rentabiliser les investissements.

La mise en œuvre d'obligations adaptées sur les marchés de gros sous-jacents tend à abaisser les barrières à l'entrée sur le marché de détail des services de capacité. Celles-ci demeurent néanmoins élevées, notamment sur la fourniture de services de capacité sur cuivre.

▪ Absence d'évolution vers une situation de concurrence effective

À ce stade, l'Autorité constate que les parts de marchés des opérateurs ont peu évolué durant le dernier cycle d'analyse de marché. Néanmoins, cette évolution est plus significative sur certains segments de marchés.

Ainsi, il semble que dans les zones où les opérateurs sont présents en propre depuis assez longtemps, ceux-ci sont en mesure de proposer des offres attractives avec notamment un niveau élevé de qualité de service. Par ailleurs, l'appétence croissante des entreprises pour les offres en Ethernet, qui peuvent être livrées en DSL pour les débits les plus faibles, semblent constituer une opportunité aux opérateurs entrants de proposer des offres attractives. Cela traduit un mouvement de fond, s'inscrivant dans la durée, qui apparaît en tout état de cause assuré sur le long terme.

▪ Insuffisance du droit de la concurrence pour remédier aux problèmes de concurrence constatés.

Il convient de rappeler que l'objectif de l'Autorité est de favoriser la régulation des marchés de gros pour permettre une concurrence effective sur les marchés de détail situés en aval.

Le marché de détail des services de capacité est caractérisé par une certaine opacité, en raison du mode de contractualisation, qui permet une négociation entre les parties mais aussi en raison de la possibilité donnée aux acteurs de proposer des offres sur mesure. En effet le caractère « multi sites » des clients conduit les opérateurs à formuler des offres qui peuvent s'appuyer sur un ensemble de produits techniques différents (sur support DSL, sur support liaisons louées, en propre ou en offre de gros), rendant la comparaison des offres difficile, voire conduisant à la formulation d'offres sur mesure.

En particulier, France Télécom, compte tenu d'une part de son statut privilégié d'ancien monopole et d'autre part de sa position dominante sur les différents marchés de gros amont, est en mesure de mettre en œuvre des pratiques ciblées sur le marché de détail des services de capacité, par le biais

de négociations et d'offres sur mesure purement tarifaires, c'est à dire non fondées sur l'adaptation spécifique des offres de gros existantes à une problématique technique bien identifiée.

Sans obligations supplémentaires sur les marchés de gros, le droit de la concurrence n'est pas nécessairement le mieux outillé pour traiter ce genre de spécificités et garantir la concurrence sur le marché de détail. Compte tenu des difficultés à accéder aux informations pertinentes nécessaires à l'instruction et des délais particulièrement longs qui en découlent, les procédures devant l'Autorité de Concurrence ne sont pas toujours adaptées à l'urgence des situations. Il peut lui être difficile par exemple d'appréhender en l'absence d'obligations spécifiques sur les marchés de gros, en particulier au titre des mesures conservatoires, une seule offre sur mesure qui sans nécessairement être prédatrice pourrait avoir pour effet d'évincer les concurrents potentiels en raison d'une absence de répliquabilité de cette offre.

À ce titre, lors du premier cycle d'analyse des marchés des services de capacité, l'Autorité avait interdit à France Télécom, en tant qu'opérateur puissant sur le marché de détail des services de capacité, de proposer des offres sur mesure sur le marché de détail des services de capacité purement tarifaires, qui ne seraient pas justifiées par des critères techniques permettant de répondre à une demande spécifique.

À l'occasion du nouveau cycle d'analyse des marchés, l'Autorité estime nécessaire d'évaluer l'évolution de cette situation, compte tenu d'une part du développement progressif de la concurrence sur le marché de détail des services de capacité, notamment pour les accès produits sur fibre optique, et d'autre part de la mise en œuvre d'une régulation adaptée sur les marchés de gros amont. Avec la levée de l'interdiction pour France Télécom de proposer des offres sur mesure purement tarifaires, le risque de pratiques discriminatoires sur le marché de détail, visant à évincer les opérateurs concurrents, et qui ne sauraient être traitées par le droit de la concurrence dans un calendrier satisfaisant en l'absence de remèdes adaptés imposés sur les marchés de gros, reste néanmoins avéré.

Dans cette optique, la mise en place d'un dispositif de surveillance adapté, au travers de restitutions comptables ciblées pour chaque offre sur mesure de France Télécom, dans le cadre de la régulation du marché de gros amont du segment terminal de service de capacité, en vue d'accompagner la levée de la régulation du marché de détail des services de capacité, semble particulièrement adaptée. Un tel dispositif de restitution comptable ciblée supposerait notamment que soit définie au préalable une valeur minimale seuil afin que l'attention de l'Autorité puisse se concentrer sur les offres sur mesure qui dépasseraient ce montant seuil.

La mise en œuvre d'obligations sur les marchés de gros en vue d'assurer une répliquabilité des offres de détail, notamment des offres sur mesure, et une surveillance des espaces économiques qui pourraient ne pas être appréhendés par le seul droit de la concurrence, semble pouvoir conduire à une situation dans laquelle le droit de la concurrence sera en mesure de sanctionner les agissements anticoncurrentiels qui pourraient intervenir sur le marché de détail.

Question 5. Les acteurs sont invités à formuler des observations sur l'analyse de la pertinence du marché de détail pour la régulation ex ante conduite par l'Autorité.

Les acteurs exposeront notamment en cas de désaccord avec l'analyse conduite ici, les éléments militant pour le maintien d'une régulation ex ante, et le cas échéant le ou les opérateurs puissants sur le marché de détail ainsi que les remèdes qu'ils estiment nécessaires

3. Le marché de gros des prestations du segment terminal

La recommandation de la Commission européenne concernant les marchés pertinents de produits et services dans le secteur des communications électroniques recense au titre des marchés pertinents le marché de gros des prestations de segment terminal en tant que sixième marché.

Elle a ainsi estimé qu'il existait sur ces marchés des obstacles à une concurrence effective tels qu'une régulation ex ante pourrait être considérée comme nécessaire.

▪ Barrières à l'entrée

Il existe sur le marché de gros des prestations de segment terminal de fortes barrières à l'entrée, notamment en raison de la présence d'une infrastructure d'accès aux sites finaux difficile à dupliquer de manière économiquement raisonnable et des effets d'échelle importants qui sont susceptibles de conduire un opérateur disposant d'une forte part de marché à exercer une influence significative sur ce marché.

Ainsi France Télécom est le seul à disposer d'une boucle locale lui permettant de couvrir l'ensemble du territoire pour offrir des prestations de gros sur cuivre et, sur une part importante des entreprises, sur fibre.

▪ Absence d'évolution vers une situation de concurrence effective

Cette situation de concurrence est peu susceptible d'évolution du fait du maintien des barrières à l'entrée structurelle sur la durée de l'analyse des marchés, notamment en raison du contrôle du réseau d'accès cuivre qui revêt le caractère d'infrastructure essentielle par un unique opérateur, et qu'il n'est pas envisageable de répliquer économiquement pour concurrencer France Télécom sur le segment du marché de gros des prestations du segment terminal.

Par ailleurs, il apparaît que le déploiement d'infrastructures alternatives pour les réseaux de boucle locale optique a été relativement limité au cours de la période couverte par la précédente décision d'analyse de marché, et que cette situation n'est que peu susceptible d'évolution au cours des trois prochaines années et semble pour le moment limité aux zones les plus denses en entreprises.

▪ Insuffisance du droit de la concurrence pour remédier aux problèmes de concurrence constatés.

Dans ces conditions, l'ouverture de ce marché n'est possible que par l'intervention d'une régulation ex ante, qui dispose d'outils adaptés pour réguler l'accès, y compris au plan tarifaire, sur un terme suffisamment long pour qu'une concurrence pérenne puisse se développer. Ces outils spécifiques à la régulation ex ante sont notamment la publication d'une offre de référence, des obligations concernant le niveau tarifaire des offres ou encore la mise en place et le suivi d'obligations de séparation comptables et d'audit des coûts. Le seul droit de la concurrence apparaît donc comme insuffisant pour remédier aux problèmes de concurrence structurels existant sur ce marché.

Question 6. *Les acteurs sont invités à formuler des observations sur l'analyse de la pertinence du marché de gros des prestations du segment terminal des services de capacité pour la régulation ex ante conduite par l'Autorité.*

4. Le marché de gros des prestations du segment interurbain

La recommandation de la Commission européenne concernant les marchés pertinents de produits et services dans le secteur des communications électroniques n'a pas recensé au titre des marchés pertinents le marché de gros des prestations de segment interurbain.

Néanmoins, la recommandation indique que la situation pourrait différer selon les pays, et que les ARN pourraient être amenées à considérer que la régulation sur les marchés de gros sur certains circuits interurbains est encore nécessaire :

« Individual NRAs may be in a position to demonstrate that trunk segments of leased lines continue to fulfill the three criteria and are susceptible to ex ante regulation. Whilst it might be considered that competition law can address the failure on such thin routes, it is unrealistic to rely solely on competition law for as long as the number of unduplicated trunk routes in a country remains high, considering the general costing and pricing principles that would have to be applied throughout the network. »

Dans ce qui suit, l'Autorité analyse la pertinence de chacun des marchés de services identifiés précédemment sur le marché des prestations de gros sur le segment interurbain :

- le marché intraterritorial sur le territoire national (c'est-à-dire en métropole, dans les départements et collectivités d'outre-mer) ;
- les marchés interterritoriaux suivant :

- métropole – Martinique
- métropole – Guadeloupe
- métropole- Guyane
- métropole – Réunion
- Martinique – Guyane
- Martinique – Guadeloupe

▪ Le marché de gros des prestations de segment interurbain intraterritorial

Au cours des trois années passées et la mise en œuvre de la régulation des offres de gros de prestation du segment interurbain, les opérateurs s'approvisionnant sur le marché de gros des prestations du segment terminal ont pris livraison des offres de gros de France Télécom dans ses points de livraison, les centres France Télécom ouverts aux services d'aboutement pour les liaisons partielles terminales et les sites de raccordements haut débit pour les offres de collecte optique opérateur.

Pour ce faire, les opérateurs alternatifs ont utilisé majoritairement leurs réseaux de collecte, déployés pour le raccordement de leurs boucles locales optiques, le dégroupage et le raccordement des points de livraison DSL de France Télécom (sites raccordement haut débit également) ainsi que pour la téléphonie fixe.

Certains opérateurs alternatifs adressent par ailleurs le marché de gros des prestations du segment interurbain des services de capacité, et semblent en mesure de fournir des prestations sur le marché de gros des prestations de segment interurbain intraterritorial.

Par ailleurs, les barrières à l'entrée sur le marché de gros des prestations du segment interurbain semblent limitées en raison de la disponibilité de capacités passives sur les principales routes, le long des autoroutes par exemple. Même si les services supports ne font pas partie des marchés définis précédemment, leur utilisation, notamment sur le segment de la collecte et des routes interurbaines, se justifie pleinement pour un opérateur nouvel entrant désireux de construire son réseau de collecte national. C'est d'ailleurs à partir de ces services supports déployés par les grandes industries de réseau, d'électricité, autoroutière et ferroviaire, que la plupart des opérateurs alternatifs ont déployé des capacités interurbaines ces dernières années.

En outre, certaines collectivités locales ont mené ces dernières années, notamment par le biais de délégations de service public, des projets de déploiements de réseaux de collecte en fibre optique sur leurs territoires, visant à raccorder les NRA du réseau de boucle locale cuivre ainsi qu'à desservir les zones d'activité.

Il ressort dès lors que la disponibilité d'offres alternatives à celles de France Télécom et le recours à des infrastructures passives disponibles ont permis d'abaisser significativement les barrières à l'entrée sur le marché de gros des prestations du segment interurbain intraterritorial. Il ne semble donc pas justifier de continuer à considérer que la régulation ex ante est nécessaire.

▪ Le marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial métropole-Martinique, métropole-Guadeloupe et Martinique-Guadeloupe

Lors du premier cycle d'analyse de marché des services de capacité, l'Autorité avait noté l'existence de :

- deux câbles sous-marins entre la métropole et la Martinique (le câble Americas II et le câble ECFS). Sur ces deux câbles, France Télécom est membre du consortium et possède un monopole d'entrée dans les stations d'atterrissage (partie terrestre) et sur les «compléments terrestres» en Martinique ;
- un unique câble sous-marin entre la métropole et la Guadeloupe (le câble ECFS). Sur ce câble, France Télécom est membre du consortium et possède un monopole d'entrée dans les stations d'atterrissage (partie terrestre) et sur les «compléments terrestres» en Guadeloupe.

Durant la période couverte par le précédent cycle d'analyse de marché des services de capacité, la desserte en câbles sous-marins de la Martinique et de la Guadeloupe a significativement été modifiée. En effet, deux câbles ont été ouverts commercialement au second semestre 2007. Il s'agit des câbles Middle Caribbean Network et Global Caribbean Network desservant respectivement la Martinique et la Guadeloupe.

GCN, premier des deux câbles mis en service et qui relie Puerto-Rico à la Guadeloupe, a été déployé dans le cadre de la délégation de service public lancée par la région. Ce câble dont le coût s'élève à 21,9 millions d'euros (75% d'aide du fonds européen de développement régional et 25% de fonds provenant du groupe Loret), fait l'objet d'une concession de vingt ans. Ce câble a été prolongé vers la Martinique par le câble MCN dans le cadre d'un projet porté par le Groupe Loret, le Conseil régional de la Martinique et le programme INTERREG III B de la Commission Européenne, dont la part de financement publique est de 50%.

Dans les deux départements, l'accès à ces nouveaux câbles sous-marins est facilité par la possibilité d'hébergement directement au sein des stations d'atterrissement. Dans les autres câbles existants, les opérateurs alternatifs sont obligés de s'interconnecter avec France Télécom dans des centres ouverts aux services d'aboutement, et d'acheter la prestation de complément terrestre jusqu'aux stations d'atterrissement.

Par ailleurs, sur ces deux câbles, les opérateurs alternatifs bénéficient à la fois d'un tarif très inférieur à celui pratiqué par France Télécom sur Americas II et ECFS, mais disposent aussi de la possibilité d'acheter de la capacité sous forme d'IRU.

Dès lors, il semble que les barrières à l'entrée sur le marché de gros des prestations de segment interurbain entre la métropole et les DOM de la zone caribéenne ont significativement diminué et ne justifient plus le maintien de la régulation ex ante sur ces marchés.

▪ Le marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial métropole-Réunion

Entre la métropole et la Réunion, il n'existe qu'un seul câble sous-marin (le câble SAFE, ou plus précisément, l'assemblage SAT3-WASC-SAFE). Sur ce câble, France Télécom est membre du consortium et possède un monopole d'entrée dans les stations d'atterrissement (partie terrestre) et sur les «compléments terrestres» ainsi qu'un monopole sur la partie sous-marine terminale.

○ *Barrières à l'entrée*

Il n'existait pas de marché de gros entre la métropole et la Réunion avant l'intervention de l'ARCEP à la suite des deux décisions de règlement de différends n° 04-375 et n° 04-376 sur les conditions d'accès au câble SAFE. France Télécom était jusqu'alors en situation de monopole sur le circuit interurbain entre la métropole et la Réunion et vendait aux clients des liaisons louées du catalogue de détail, éventuellement remises, à des niveaux de l'ordre de 16 800 € le Mbit/s /mois environ, ce qui lui procurait une marge importante (coût estimé à 900 € le Mbit/s pour 2004).

Pour pouvoir commercialiser des capacités entre la métropole et la Réunion, les autres membres du consortium devaient acheter un demi-circuit à France Télécom en plus du «complément terrestre». La situation concurrentielle n'avait ainsi pas évolué jusqu'au milieu de l'année 2008.

À partir de cette date, l'arrêt du monopole de commercialisation des capacités sur le câble SAFE a conduit les opérateurs alternatifs qui achetaient précédemment des capacités auprès de France Télécom dans le cadre de l'offre de gros de liaison louée de transport à engager des discussions commerciales avec d'autres membres du consortium disposant de capacités excédentaires. Cela a conduit deux des principaux opérateurs alternatifs présents sur le marché fixe à acheter des capacités sous forme d'IRU.

Néanmoins, l'accès au câble reste sous le contrôle de France Télécom. En effet la possibilité d'hébergement au sein de la station d'atterrissement n'étant pas possible pour les opérateurs alternatifs. Ceux-ci doivent donc s'interconnecter à un des deux centres ouverts aux services d'aboutement (au Port ou à Saint Denis), et acheter une prestation de complément terrestre.

Ainsi, même si l'achat de capacités par les opérateurs alternatifs a été facilitée depuis l'ouverture du monopole de commercialisation, de nombreuses barrières à l'entrée subsistent, notamment au regard du goulet d'étranglement que constitue le complément terrestre que l'ensemble des opérateurs sont contraints de souscrire.

○ *Absence d'évolution vers une situation de concurrence effective*

Compte tenu du fait qu'il n'existe pas de réelle alternative à l'utilisation des câbles sous-marins pour la desserte de la Réunion, la mise en place d'une situation de concurrence effective semble devoir passer par l'arrivée d'un nouveau câble sous-marin.

À ce stade, aucun nouveau raccordement de l'île de la Réunion aux grands réseaux internationaux n'est prévu, même si plusieurs initiatives ont vu le jour récemment. On peut noter à ce sujet le projet Ravenal du Conseil régional de la Réunion : le Conseil Régional a lancé un appel à intérêts pour un raccordement de l'île à Madagascar dont une partie pourrait faire l'objet d'un financement par les fonds européens de développement régionaux. Si ce projet venait à aboutir, une prolongation du câble déployé vers le futur câble EASSy, qui longera l'Afrique de l'Est dans le canal du Mozambique pourrait être envisagée.

Par ailleurs, France Télécom envisage la création d'une bretelle pour le raccordement de Mayotte dans le cadre du projet LION. Ce câble permettrait éventuellement s'il était prolongé vers le Kenya, de raccorder la Réunion aux futurs câbles EASSy ou SEACOM.

Compte tenu de l'avancé de ces projets, il ne semble pas qu'à l'horizon de l'analyse de marché, la situation puisse significativement changer. Néanmoins, dans le cas contraire, l'Autorité pourrait réviser son analyse de manière anticipée si nécessaire.

○ *Insuffisance du droit de la concurrence pour remédier aux problèmes de concurrence constatés.*

L'accès au câble sous-marin SAFE dans des conditions économiques suffisamment satisfaisantes a été rendu possible par la mise en œuvre de l'offre de liaison louée de transport, imposée dans le cadre des décisions de règlement de différends citées précédemment. Compte tenu des enjeux économiques pour les opérateurs alternatifs, et notamment au vu du fait que le câble SAFE est l'unique câble permettant la desserte de l'île, auquel France Télécom contrôle l'accès, il ne semble pas que le seul droit de la concurrence suffise pour remédier aux problèmes de concurrence constatés.

L'Autorité, au vu du résultat du test des trois critères estime donc que le marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial métropole-Réunion est pertinent pour la régulation ex ante.

▪ Le marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial métropole-Guyane et Martinique-Guyane

○ *Barrières à l'entrée*

La desserte de la Guyane n'a pas évolué depuis la précédente analyse de marché. Il existe un unique câble, Americas II, entre la métropole et la Guyane, desservant également la Martinique. Sur ce câble, France Télécom est membre du consortium et possède un monopole d'entrée dans les stations d'atterrissage (partie terrestre) et sur le «complément terrestre». De ce fait, les barrières à l'entrée sont importantes pour l'accès au câble en lui-même et sont renforcées par la moindre concurrence des membres du consortium pour offrir des capacités sur le câble.

○ *Absence d'évolution vers une situation de concurrence effective*

Compte tenu du fait qu'il n'existe pas de réelle alternative à l'utilisation des câbles sous-marins pour la desserte de la Guyane, la mise en place d'une situation de concurrence effective semble devoir passer par l'arrivée d'un nouveau câble sous-marin.

À l'heure actuelle, les seuls projets de déploiement qui pourraient concerner la Guyane pourraient intervenir dans le cadre du prolongement du câble Global Caribbean Network, sous le nom South Caribbean Fibre (SCF). Néanmoins, compte tenu des délais de mise en œuvre du projet et de déploiement, il ne semble pas vraisemblable que la situation évolue à l'horizon de l'analyse de marché.

○ *Insuffisance du droit de la concurrence pour remédier aux problèmes de concurrence constatés*

Compte tenu des enjeux économiques pour les opérateurs alternatifs, et notamment au vu du fait que le câble Americas II est l'unique câble permettant la desserte de la Guyane, auquel France Télécom contrôle l'accès, il ne semble pas que le seul droit de la concurrence suffise pour remédier aux problèmes de concurrence constatés.

L'Autorité, au vu du résultat du test des trois critères estime donc que les marchés de gros des prestations de segment interurbain interterritorial métropole-Guyane et Martinique-Guyane sont pertinents pour la régulation ex ante.

Question 7. Les acteurs sont invités à formuler des observations sur l'analyse de la pertinence des marchés de gros des prestations du segment interurbain interterritorial des services de capacité pour la régulation ex ante conduite par l'Autorité.

Les acteurs exposeront notamment en cas de désaccord avec l'analyse conduite ici, les éléments militant pour le maintien d'une régulation ex ante sur les marchés déclarés non pertinent, et le cas échéant le ou les opérateurs puissants sur ces marchés de gros ainsi que les remèdes qu'ils estiment nécessaires

III. Désignation d'un opérateur exerçant une influence significative

A. Principes généraux relatifs à la détermination des conditions caractérisant une situation d'influence significative

Il découle de l'article 14 de la directive « cadre » et du point 5 des lignes directrices publiées par la Commission que les autorités réglementaires nationales ne doivent intervenir pour imposer des obligations aux entreprises que dans la mesure où elles considèrent que les marchés envisagés ne sont pas en situation de concurrence réelle, essentiellement en raison du fait que ces entreprises ont acquis « *une position équivalente à une position dominante* » au sens de l'article 82 du traité CE.

En droit interne, l'article L. 37-1 du code des postes et des communications électroniques dispose qu'« *est réputé exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques tout opérateur qui, pris individuellement ou conjointement avec d'autres, se trouve dans une position équivalente à une position dominante lui permettant de se comporter de manière indépendante vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et des consommateurs* ».

Il est précisé au point 5 des lignes directrices susvisées que la Commission et les autorités réglementaires nationales doivent « *se fonder sur les principes et les méthodes du droit de la concurrence pour définir les marchés qui devront être soumis à une réglementation ex ante et apprécier la puissance des entreprises sur ces marchés* ».

Ainsi, l'Autorité relève que la part de marché d'une entreprise constitue un critère essentiel, bien que non exclusif, de l'évaluation de la puissance d'un acteur. Notamment, d'après une jurisprudence constante¹³, la présence de parts de marchés très élevées – supérieures à 50 % – suffit, sauf circonstances exceptionnelles, à établir l'existence d'une position dominante. Par ailleurs, l'évolution des parts de marchés de l'entreprise et de ses concurrents sur une période de temps appropriée, constitue un critère supplémentaire en vue d'établir l'influence significative d'un opérateur donné.

En outre, il est rappelé au point 78 des lignes directrices susmentionnées que « *l'existence d'une position dominante ne saurait être établie sur le seul fait qu'une entreprise détient d'importantes parts de marché* ». En outre, la Commission précise dans ses lignes directrices que l'évaluation de l'influence exercée par un acteur sur le marché se fait sur la base d'une analyse prospective.

L'Autorité pourra ainsi tenir compte dans son analyse de plusieurs critères complémentaires d'ordre qualitatif, comme :

- la taille de l'entreprise ;
- le contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer ;
- les avancées ou la supériorité technologiques ;
- l'absence ou la faible présence de contre-pouvoir des acheteurs ;
- la diversification des produits ou des services ;
- l'intégration verticale de l'entreprise ;
- la présence d'économies de gamme ou d'échelle ;
- l'absence de concurrence potentielle ;
- l'existence d'une concurrence par les prix ;
- d'autres critères tels que l'accès privilégié aux marchés des capitaux.

B. Analyse de puissance sur le marché de gros des prestations du segment terminal

Deux types d'indicateurs, quantitatifs et qualitatifs, permettent de caractériser l'état de la concurrence et d'évaluer l'influence exercée par les différents acteurs positionnés sur le marché analysé.

1. Les acteurs

▪ L'opérateur historique

Sur le segment terminal, France Télécom dispose d'abord d'un réseau d'accès en cuivre pour les débits inférieurs à 10 Mbit/s qui couvre la demande en termes de haut débit, services de capacité et téléphonie sur tout le territoire, les zones non rentables ayant été couvertes dans le cadre de la fourniture du service universel. Il a également développé un réseau d'accès pour les débits supérieurs à 10 Mbit/s, qui ne couvre pas la totalité du territoire mais qui se développe rapidement avec la

¹³ Point 75 des lignes directrices

montée en débits des sites clients: déployé en plusieurs phases, il couvre actuellement 170 zones géographiques dans lesquelles France Télécom est en mesure de raccorder les sites à l'intérieur de ces communes en l'espace de 4 à 8 semaines à la demande.

Les services commercialisés par France Télécom sur le segment terminal sont :

- des liaisons louées achetées par les opérateurs à son catalogue de détail (liaisons louées numériques à plus de 64 kbit/s jusqu'à 155 Mbit/s) ;
- l'offre de référence LPT sur le segment terminal (de 64 kbit/s à 155 Mbit/s également) ;
- l'offre DSL-E en offre de gros ;
- des services de capacité avec interfaces alternatives commercialisées dans son catalogue de détail (à la fois des offres point-à-point d'interconnexion de réseaux locaux comme Inter LAN 1.0 ou 2.0 avec interface Ethernet ou des offres point-à-multipoints comme Multi LAN HD en ATM ou SMHD, toutes interfaces confondues) ;
- l'offre « CE2O » avec interface Ethernet depuis le mois d'octobre 2005.

France Télécom a également développé une offre spécifique pour les opérateurs sur le segment terminal : pour les opérateurs mobiles, l'offre AIRCOM vise à leur permettre de raccorder leurs BTS capillaires à leurs BSC.

▪ Les opérateurs alternatifs

Les opérateurs alternatifs ne couvrent qu'une faible partie de la demande actuelle et potentielle par leurs raccordements en propre. Ils sont donc peu vendeurs de services sur le segment terminal et principalement acheteurs de capacités sur le segment terminal.

Sur le segment de marché du segment terminal à moins de 10 Mbit/s, les opérateurs qui ont se fondent sur le dégroupage total pour le raccordement de sites entreprises sont en mesure de fournir, sur une partie du territoire, des capacités dans le segment terminal à moins de 10 Mbit/s aux autres opérateurs qui ne dégroupent pas encore.

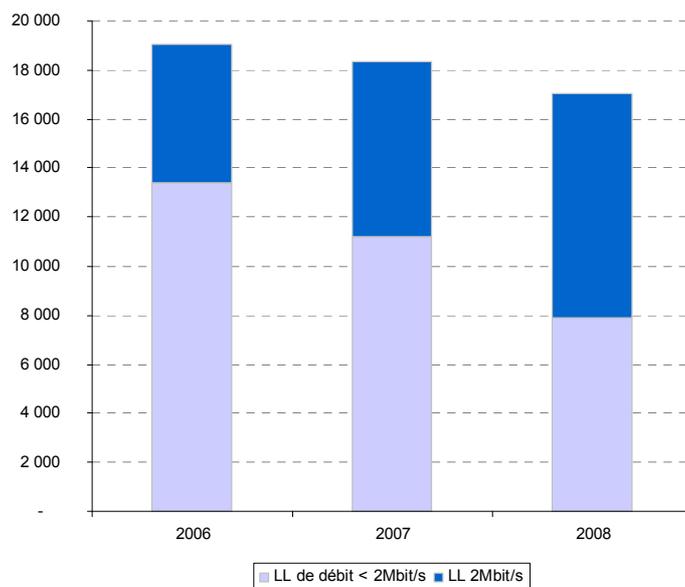
Sur le segment de marché du segment terminal à plus de 10 Mbit/s, les opérateurs qui ont déployé des réseaux d'accès métropolitains optiques sont en mesure de fournir des capacités (également à 2 Mbit/s et n*2 Mbit/s sur les sites déjà raccordés), sur les zones d'emprise où ils sont déployés.

En outre, SFR a développé une activité de revente de liaisons louées d'interconnexion « pour compte de tiers » à des opérateurs moins déployés en profitant des différences de tarifs entre liaisons louées d'interconnexion locales et régionales (jusqu'à 2 Mbit/s et n*2 Mbit/s principalement, mais aussi à plus de 10 Mbit/s).

2. Indicateurs quantitatifs

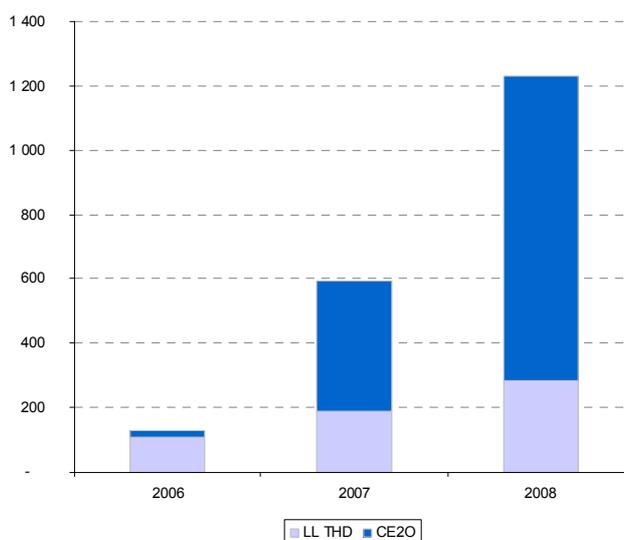
Le marché de gros des prestations du segment terminal des services est constitué à la fois des offres sur cuivre et des offres sur support optique.

Pour l'ensemble des offres sur cuivre, France Télécom est le seul opérateur à même de fournir ces prestations. Ainsi France Télécom dispose d'une part de marché de 100 % sur ce segment du marché de gros des prestations du segment terminal, qui représentait 17 000 accès en 2008.



Pour les offres sur fibre optique, France Télécom propose les offres de liaisons partielles terminales haut débit, à interface traditionnelle, à 34 Mbit/s et 155 Mbit/s ainsi que les offre de collecte Ethernet optique opérateur (CE2O) pour des débits allant de 6 Mbit/s à 100 Mbit/s.

Au cours de la période couverte par l'analyse de marché, les parcs respectifs de ces deux offres ont évolué de la manière suivante :



Par ailleurs, d'autres opérateurs ayant déployé leurs boucles locales optiques adressent proposent des offres activées, soit sur les marchés de gros des services de capacités, soit en revendant directement des offres de détail. Avec les éléments dont dispose l'Autorité, les achats d'offres de gros de segment terminal de services de capacité représentent 3600 accès très haut débit environ, dont la moitié est vendue par France Télécom.

3. Indicateurs qualitatifs

▪ Contrôle d'une infrastructure difficilement duplicable

○ Sur le segment de marché des services de moins de 10 Mbit/s

France Télécom est propriétaire d'une infrastructure d'accès aux clients sur le segment terminal très difficile à dupliquer de manière rentable, utilisée notamment pour fournir des services de capacité de détail avec des débits inférieurs à 10 Mbit/s : il s'agit de l'ensemble du réseau d'accès en cuivre. C'est

une barrière à l'entrée économique structurelle, durable, que les opérateurs concurrents ne peuvent dupliquer de manière rentable sur l'ensemble du territoire.

○ Sur le segment de marché des services de plus de 10 Mbit/s

France Télécom est propriétaire d'une infrastructure d'accès aux clients sur le segment terminal difficile à dupliquer de manière rentable, utilisée notamment pour fournir des services de capacité de détail avec des débits supérieurs à 10 Mbit/s : il s'agit de l'ensemble de ses boucles locales optiques sur le territoire et de son réseau de génie civil. Pour les opérateurs alternatifs, le déploiement de boucles de collecte optique intra-agglomérations puis de boucles métropolitaines de raccordement des sites en optique représente une barrière à l'entrée économique structurelle, durable.

Depuis l'année 2001, les déploiements de nouvelles boucles métropolitaines optiques d'opérateurs alternatifs raccordant des sites d'entreprise se sont ralenties en France en dehors des initiatives publiques ; les opérateurs privés se limitent à raccorder des sites très proches de leur boucle pour densifier la couverture des zones.

▪ Présence d'importantes économies d'échelle et de gamme

Les économies d'échelle et de gamme explicitées sur le marché de détail sont transposables sur les marchés du segment terminal. En particulier, France Télécom a des volumes de production bien supérieurs à ceux de ses concurrents. En outre, France Télécom bénéficie d'économies de gamme supérieures à ses concurrents : le partage des coûts fixes du réseau d'accès se fait sur une gamme plus étendue d'offres de détail et de gros.

▪ Avantages du précurseur

Les opérateurs acheteurs de produits sur le marché de gros des prestations du segment terminal sont souvent prioritairement clients de France Télécom et encourent un coût de changement d'opérateurs élevé.

En effet, la souscription à des offres de référence suppose des volumes de commande importants sur un nœud de livraison pour couvrir les coûts fixes d'achat de prestations connexes entre son point de présence et le brasseur de France Télécom (que ce soit les liaisons d'aboutement (LA) de l'architecture d'interconnexion de liaisons louées ou les troncs de TDSL ou de CE2O) et les coûts internes financiers et humains dans le processus de mise en place de l'interconnexion avec France Télécom (mobilisation d'équipes de techniciens, tests techniques, coûts de système d'information).

Une fois ces coûts fixes engagés, l'opérateur a intérêt à concentrer le plus grand nombre possible de LPT ou de feuilles DSL-E ou CE2O sur le brasseur où il est raccordé pour optimiser les économies d'échelle procurées par l'architecture d'interconnexion avec France Télécom. Ensuite il est naturellement réticent à changer d'opérateur sur une zone donnée.

4. Conclusion sur l'influence significative sur le marché de gros du segment terminal

France Télécom dispose d'une influence significative sur le marché de gros du segment terminal.

Question 8. Les acteurs sont invités à formuler leurs observations sur cette analyse de la puissance.

C. Analyse de puissance sur le marché de gros des prestations de segment interurbain

Les câbles sous-marins sont des infrastructures particulièrement coûteuses, et donc difficiles à dupliquer. A titre d'illustration, on pourra retenir les ordres de grandeur suivants :

- un investissement initial de l'ordre de 650 millions de dollars américains¹⁴ ;
- des coûts d'exploitation annuels avoisinant les 10% de l'investissement initial ;
- des charges indirectes s'élevant à près de 20% du total des amortissements annuels.

¹⁴ Ainsi, France Télécom aurait dépensé 96 millions de dollars dans le câble SAFE, ce qui représente 15 % des coûts (cf. décision n°04-374 de l'Autorité de régulation des télécommunications en date du 27 avril 2004 se prononçant sur un différend opposant le Conseil régional de la Réunion à France Télécom)

France Télécom détient des intérêts économiques dans chacune des infrastructures desservant la Réunion et la Guyane, et a bénéficié d'une exclusivité de commercialisation.

De plus, les capacités allouées aux membres des consortiums le sont à des tarifs fortement dégressifs avec la quantité retenue. Ainsi, sur le câble SAT3/WASC/SAFE, il était possible au moment de la constitution du consortium d'acquérir une capacité faible, ce qui permettait l'entrée dans le consortium de nombreux opérateurs. Mais cette capacité était vendue à un prix très supérieur à celui dont bénéficie France Télécom en tant qu'investisseur principal. Cet élément illustre donc les économies d'échelle et de gammes dont France Télécom bénéficie au cas d'espèce.

Les barrières à l'entrée sur ce marché sont donc très fortes : il est impossible en l'absence de régulation ex ante de proposer une offre concurrentielle sans un fort investissement et une participation aux consortiums existants.

Le contrôle des capacités sur les câbles sous-marins peut conférer à France Télécom un avantage concurrentiel fort sur le marché. Cet effet est d'autant plus amplifié par la capacité qu'a France Télécom de contrôler tout ou partie des segments techniques composant les routes entre les départements d'outre-mer et la métropole et celles entre les départements d'outre-mer c'est-à-dire :

- soit le «complément terrestre» entre la station d'atterrissage et le brasseur le plus proche où viennent s'interconnecter les acheteurs ;
- soit tout ou partie du câble sous-marin.

1. Le complément terrestre

Pour le «complément terrestre», en l'absence de régulation, France Télécom peut exercer un pouvoir de monopole tarifaire quasi-absolu lorsqu'il est le seul à pénétrer dans la station d'atterrissage, que ce soit par le biais d'un monopole conféré par les droits de propriété et les accords de consortium (spécifiant un monopole d'un opérateur sur la station d'atterrissage) ou d'un monopole de fait lorsque l'entrée dans une station d'atterrissage et la fourniture de «complément terrestre» représente une barrière à l'entrée économique structurelle pour de petits opérateurs clients ou des opérateurs sur le câble qui n'ont pas intérêt à investir sur un territoire aux perspectives insuffisantes pour eux.

À l'échelle d'un territoire, qui peut être desservi par plusieurs câbles ou plusieurs boucles d'un même câble, le pouvoir de marché de l'opérateur qui a le monopole sur le «complément terrestre» reste bien sûr entier s'il a le monopole sur toutes les stations d'atterrissage (cas dans les départements d'outre-mer). En revanche, le pouvoir de marché conféré par le monopole sur la pénétration dans une station d'atterrissage peut être quasiment annulé s'il existe plusieurs entrées sur le territoire que l'opérateur ne contrôle pas : c'est le cas par exemple sur les routes transatlantiques entre les États-Unis et la France où l'existence de routes (câbles en l'occurrence) passant par le Royaume-Uni ou l'Espagne rend quasiment nul le monopole de France Télécom sur la pénétration dans la station d'atterrissage en Bretagne.

2. Le câble sous-marin

Pour la partie du transport sous-marin, le pouvoir de marché dépend de la situation sur les câbles :

- il est très fort sur les câbles où l'opérateur commercialise des demi-circuits à ses concurrents (grâce à un monopole sur l'atterrissage), dont il fixe librement les tarifs, et des circuits complets pour son propre compte ; il est alors en mesure de mettre en œuvre un effet de ciseaux entre les deux tarifs pour évincer ses concurrents ;
- il est plus réduit sur les câbles sous-marins où l'opérateur est en concurrence pour des circuits complets. Le degré de concurrence sur un câble donné entre les membres d'un consortium augmente fortement avec le nombre de concurrents réellement actifs sur la route, et est une fonction croissante de la capacité de réserve disponible (à la fois la capacité propre à chaque opérateur et la capacité libre), ce qui est généralement le cas sur les câbles les plus récents ; l'effet joue bien sûr en sens inverse si le nombre de concurrents sur la route est faible et la capacité disponible réduite pour l'ensemble des acteurs : dans ce cas, le pouvoir de marché des opérateurs vendeurs augmente puisque, écoulant en priorité le trafic de leurs propres services, ils fixent un tarif augmentant parallèlement à la réduction de la capacité marginale restante sur le câble ; des comportements anticoncurrentiels peuvent même s'observer entre acteurs bridant la capacité disponible pour conserver des prix élevés sur le marché libre ;

- enfin, le pouvoir de marché sur la partie strictement sous-marine peut s'effondrer en cas de duplication de câbles sur une route donnée avec au moins un câble ayant de nombreux acteurs, avec beaucoup de capacités disponibles (cas sur les câbles transatlantiques).

Le pouvoir de marché exercé par les opérateurs sur l'ensemble du circuit interurbain provient du cumul des pouvoirs de marché sur les «compléments terrestres» et sur la partie sous-marine.

3. Le marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial métropole-Réunion

Sur le seul câble reliant la Réunion, SAFE, France Télécom est le seul opérateur actif sur les marchés de services en France à disposer de capacités importantes sur la partie sous-marine reliant le câble à l'Île de la Réunion. Par ailleurs, France Télécom dispose d'un monopole sur le «complément terrestre» entre la station d'atterrissage et le brasseur de liaisons louées, ainsi que d'un accès privilégié au câble sous-marin, puisque la prestation d'hébergement au sein de la station d'atterrissage ne semble pas possible.

Les opérateurs les plus petits qui n'ont pas la possibilité d'acheter des IRU auprès d'autres membres du consortium se voit donc contraint de souscrire aux offres de France Télécom, essentiellement sous la forme de la liaison louée de transport.

Par ailleurs, la prestation de complément terrestre de France Télécom pour les opérateurs ayant investi dans des capacités sur le SAFE sous forme d'IRU représente un poids supérieur au tiers du coût final.

Dès lors, l'Autorité estime que France Télécom dispose d'une influence significative sur le marché de gros des prestations de segment interurbain métropole-Réunion.

4. Le marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial métropole-Guyane

Il existe un seul câble, Americas II, entre la métropole et la Guyane. De ce fait, le pouvoir de marché sur la partie sous-marine est relativement important, notamment parce que France Télécom est le seul opérateur présent sur toute la chaîne géographique : les opérateurs membres des consortiums sur le câble sous-marin sont tous des opérateurs internationaux qui sont peu, voire pas actifs sur le territoire national et exercent donc une faible concurrence vis-à-vis de France Télécom sur cette route.

De plus, France Télécom détient un monopole sur les «compléments terrestres» entre la station d'atterrissage et le brasseur de liaisons louées.

Dès lors, l'Autorité estime que France Télécom dispose d'une influence significative sur le marché de gros des prestations de segment interurbain métropole-Guyane.

5. Le marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial Martinique-Guyane

Pour les mêmes raisons que sur le segment interurbain interterritorial métropole-Guyane, renforcées par le fait que France Télécom détient le monopole pour le complément terrestre permettant d'accéder à la station d'atterrissage d'Americas II, l'Autorité estime que France Télécom exerce une influence significative sur le marché de gros des prestations de segment interurbain Martinique-Guyane.

<p><i>Question 9. Les acteurs sont invités à formuler leurs observations sur ces analyses de la puissance.</i></p>
--

IV. Obligations imposées à l'opérateur exerçant une influence significative

Dans cette partie, l'Autorité présente les obligations qu'il paraît nécessaire et proportionné d'imposer à France Télécom sur les marchés de gros des prestations du segment terminal d'une part, et du segment interurbain vers la Réunion et la Guyane d'autre part.

A. Principes généraux relatifs à la détermination des obligations imposées à l'opérateur exerçant une influence significative sur un marché

Conformément à l'article 16 de la directive cadre, lorsqu'une autorité de régulation nationale a identifié un opérateur exerçant une influence significative sur un marché pertinent, celle-ci est tenue de lui imposer des mesures réglementaires spécifiques visées aux articles 9 à 13 de la directive « accès ».

Ces obligations sont les suivantes :

- obligations de transparence ;
- obligations de non-discrimination ;
- obligations relatives à la séparation comptable ;
- obligations relatives à l'accès à des ressources spécifiques et à leur utilisation ;
- contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts.

Conformément au considérant 14 de la même directive, il s'agit d'un ensemble maximal d'obligations pouvant être imposées aux entreprises.

L'article 8 de la directive « accès » prévoit également que les obligations imposées sont fondées sur la nature du problème constaté, proportionnées et justifiées au regard des objectifs énoncés dans l'article 8 de la directive « cadre ».

Par ailleurs, le paragraphe 118 des lignes directrices indique qu'un projet de mesure est considéré comme compatible avec le principe de proportionnalité si la mesure à prendre poursuit un but légitime et si les moyens employés sont à la fois nécessaires et aussi peu contraignants que possible.

L'article L. 38 – I du code des postes et des communications électroniques prévoit que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer, en matière d'interconnexion et d'accès, une ou plusieurs des obligations [...], proportionnées à la réalisation des objectifs mentionnés à l'article L. 32-1* ».

Il s'agit des obligations suivantes :

- rendre publiques des informations concernant l'interconnexion ou l'accès, notamment publier une offre technique et tarifaire détaillée d'interconnexion ou d'accès lorsqu'ils sont soumis à des obligations de non-discrimination ;
- fournir des prestations d'interconnexion ou d'accès dans des conditions non discriminatoires ;
- faire droit aux demandes raisonnables d'accès à des éléments de réseau ou à des moyens qui y sont associés ;
- ne pas pratiquer de tarifs excessifs ou d'éviction sur le marché en cause et pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants ;
- isoler sur le plan comptable certaines activités en matière d'interconnexion ou d'accès.

S'agissant de l'accès, l'Autorité peut imposer à un opérateur réputé exercer une influence significative de faire droit aux demandes raisonnables notamment lorsqu'elle considère qu'un refus ou des propositions déraisonnables empêcheraient l'émergence d'un marché de détail concurrentiel durable ou risqueraient d'être préjudiciables aux utilisateurs finals.

Dans ce cadre, l'ARCEP peut préciser les contours de l'obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès en imposant certains des mécanismes spécifiques qui figurent notamment à l'article D. 310 du code des postes et des communications électroniques.

En outre, lorsque l'Autorité apprécie le caractère proportionné des obligations d'accès qu'elle est susceptible d'imposer, elle veille notamment à prendre en compte les critères d'analyse suivants mentionnés à l'article L. 38 V du code des postes et des communications électroniques :

- a) la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et de la nature et du type d'interconnexion et d'accès concerné ;
- b) le degré de faisabilité de la fourniture d'accès proposée, compte tenu de la capacité disponible ;

- c) l'investissement initial réalisé par le propriétaire des ressources, sans négliger les risques inhérents à l'investissement ;
- d) la nécessité de préserver la concurrence à long terme ;
- e) le cas échéant, les éventuels droits de propriété intellectuelle pertinents ;
- f) la fourniture de services paneuropéens.

En toute hypothèse et quelles que soient les obligations qui peuvent être imposées, celles-ci doivent être proportionnées aux objectifs généraux fixés à l'article L. 32-1 du code des postes et des communications électroniques, à savoir :

- «1° A la fourniture et au financement de l'ensemble des composantes du service public des communications électroniques ;
- 2° A l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques ;
- 3° Au développement de l'emploi, de l'investissement efficace dans les infrastructures, de l'innovation et de la compétitivité dans le secteur des communications électroniques ;
- 4° A la définition de conditions d'accès aux réseaux ouverts au public et d'interconnexion de ces réseaux qui garantissent la possibilité pour tous les utilisateurs de communiquer librement et l'égalité des conditions de la concurrence ;
- 5° Au respect par les opérateurs de communications électroniques du secret des correspondances et du principe de neutralité au regard du contenu des messages transmis, ainsi que de la protection des données à caractère personnel ;
- 6° Au respect, par les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques de l'ordre public et des obligations de défense et de sécurité publique ;
- 7° A la prise en compte de l'intérêt des territoires et des utilisateurs, notamment handicapés, dans l'accès aux services et aux équipements ;
- 8° Au développement de l'utilisation partagée entre opérateurs des installations mentionnées aux articles L. 47 et L. 48 ;
- 9° A l'absence de discrimination, dans des circonstances analogues, dans le traitement des opérateurs ;
- 10° A la mise en place et au développement de réseaux et de services et à l'interopérabilité des services au niveau européen ;
- 11° A l'utilisation et à la gestion efficaces des fréquences radioélectriques et des ressources de numérotation ;
- 12° A un niveau élevé de protection des consommateurs, grâce notamment à la fourniture d'informations claires, notamment par la transparence des tarifs et des conditions d'utilisation des services de communications électroniques accessibles au public ;
- 13° Au respect de la plus grande neutralité possible, d'un point de vue technologique, des mesures qu'ils prennent ;
- 14° A l'intégrité et la sécurité des réseaux de communications électroniques ouverts au public. »

Compte tenu de la situation concurrentielle observée pour les offres de gros de services de capacité, l'Autorité est amenée à imposer plusieurs obligations à France Télécom, sur chacun des marchés pertinents décrit précédemment :

- le marché de gros des prestations du segment terminal ;
- les trois marchés de gros des prestations du segment interurbain interterritorial : métropole–Réunion, métropole–Guyane et Martinique-Guyane.

B. Les obligations sur le marché de gros des prestations du segment terminal

1. Obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès

L'article L. 38-I 3° du code des postes et des communications électroniques prévoit que l'ARCEP peut imposer des obligations d'accès à un opérateur disposant d'une influence significative sur un marché pertinent. Conformément à l'article D. 310 du code, elles peuvent notamment prendre la forme d'une obligation d'accorder à des tiers l'accès à des éléments ou ressources de réseau spécifiques, de négocier de bonne foi avec les opérateurs ou encore de ne pas retirer un accès déjà accordé.

▪ Obligations générales

Comme cela a été démontré précédemment, France Télécom dispose d'une influence significative sur le marché de gros des prestations du segment terminal des services de capacité. L'analyse a également montré qu'il disposait d'un réseau capillaire très étendu qui peut difficilement être dupliqué par un opérateur alternatif.

Par conséquent, afin de permettre aux opérateurs d'intervenir dans des conditions équivalentes sur les marchés de détail situés en aval, il est nécessaire d'imposer à France Télécom une obligation de fournir, en réponse aux demandes raisonnables des opérateurs alternatifs, des prestations d'accès, lorsque celles-ci sont relatives au marché de gros sur lequel elle exerce une influence significative, ou nécessaires pour l'exercice, au bénéfice des utilisateurs, d'une concurrence effective et loyale sur les marchés de détail.

D'une manière générale, conformément aux dispositions de l'article L. 38 V du code, le caractère raisonnable d'une demande d'accès formulée par un opérateur devra être apprécié au regard de la proportionnalité entre les contraintes économiques et techniques d'une telle demande pour France Télécom, et le bénéfice attendu pour la résolution d'un problème concurrentiel particulier ou plus généralement pour le fonctionnement des marchés de gros ou de détail aval.

Dans les zones où France Télécom n'est ni propriétaire ni gestionnaire de la boucle locale d'une part (zones aéroportuaires de Paris par exemple) une demande d'accès à ces réseaux formulée auprès de France Télécom ne saurait être considérée comme raisonnable. France Télécom n'est donc pas soumise sur ces zones à l'obligation de fournir les offres de gros d'accès qui seront discutées plus tard.

En pratique, si les propriétaires ou gestionnaires de la boucle locale dans certaines zones, ne proposaient pas d'offre d'accès de gros de segment terminal de services de capacité dans des conditions équivalentes à celles fournies par France Télécom sur le reste du territoire, l'Autorité traiterait cette situation en règlements de différend déposés par des opérateurs tiers.

De plus, France Télécom étant une entreprise verticalement intégrée fournissant tout type de prestations de détail et de gros, il est également nécessaire et proportionné, au regard notamment des objectifs de développement efficace dans les infrastructures et de compétitivité du secteur mentionné au 3° de l'article L. 32-1 du code précité, qu'elle présente les prestations qu'elle offre de façon suffisamment claire et détaillée, et qu'elle ne subordonne pas l'octroi d'une prestation à une autre, afin de ne pas conduire les acteurs à payer pour des prestations qui ne leur seraient pas nécessaires.

Enfin, France Télécom devra, conformément à l'article D. 310 2°, négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent des prestations d'accès relatives à ce marché, afin d'une part de minimiser les cas de litige, et d'autre part de ne pas profiter de l'influence significative qu'elle exerce sur ce marché pour faire obstruction dans les négociations avec les opérateurs.

Ces obligations sont conformes aux critères fixés par l'article L. 38 V en particulier les a), b) et d) en ce qu'elles sont aujourd'hui fournies par France Télécom et permettent le développement de la concurrence. Elles sont proportionnées aux objectifs fixés à l'article L. 32-1 II du CPCE précités, en particulier les 2°, 3° et 4°.

Question 10. Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la pertinence et le caractère proportionné des obligations que l'Autorité propose d'imposer à France Télécom sur le marché de gros des prestations du segment terminal des services de capacité, et notamment sur leurs portées géographiques.

▪ Maintien des prestations existantes

En premier lieu, compte tenu des investissements consentis par les opérateurs pour s'interconnecter sur l'un ou l'autre des brasseurs de France Télécom (brasseurs de liaisons louées ou brasseurs ATM) afin d'acheter des offres de gros, et en vertu de l'article D. 310 3° du CPCE, il est proportionné d'imposer à cette dernière de ne pas retirer un accès déjà accordé à un opérateur, sauf accord préalable expresse de l'Autorité ou de l'opérateur concerné, conformément à l'objectif de développement efficace dans les infrastructures et de compétitivité du secteur mentionné au 3° de l'article L. 32-1 du code précité.

Par ailleurs, France Télécom fournit aujourd'hui les offres de gros du segment terminal suivantes dans son offre de référence de services de capacité :

- les offres de liaisons louées partielles terminales « LPT » jusqu'à 2 Mbit/s (avec les prestations connexes associées, notamment les liaisons d'aboutement (LA) et la colocalisation) ;
- les « LPT » très haut débit de 34 et 155 Mbit/s (avec les prestations connexes associées) ;
- l'offre de capacité avec interface Ethernet en fibre optique (CE2O) entre 6 et 100Mbit/s (avec les prestations connexes associées).

En outre, France Télécom commercialise également une offre d'accès aux opérateurs sur le marché de gros du segment terminal : l'offre de capacité dénommée « AIRCOM », avec interface ATM et Ethernet sur supports xDSL pour les débits inférieurs à 6 Mbit/s et fibre optique au-delà, vendue aux opérateurs mobiles pour raccorder leurs BTS à leurs MSC.

Il semble tout d'abord justifié et proportionné d'imposer à France Télécom le maintien de l'ensemble de ces prestations actuellement offertes, et en fonction desquelles les opérateurs ont d'ores et déjà bâti leur architecture technique.

Les besoins des opérateurs entrants pour effectuer une répliquabilité raisonnable des offres de détail de services de capacité de France Télécom portent sur des « briques de base », dotées des interfaces principales (liaisons louées, Ethernet, ATM), dans le segment terminal. Ces « briques de base » doivent comporter notamment les niveaux et la granularité de débits, des fonctionnalités techniques, des engagements de qualité de service, des remises pour des économies de coûts similaires ou supérieures aux offres de détail de services de capacité.

Par ailleurs, afin de préserver également la concurrence entre opérateurs (que ce soit les opérateurs mobiles, les opérateurs fixes ou les intégrateurs de services), l'Autorité estime que les « briques de base » doivent incorporer également les caractéristiques techniques et commerciales nécessaires pour concurrencer les offres spécifiques faites par France Télécom à ces opérateurs pour leurs besoins de constitution de réseau dorsal.

▪ Nécessité de fournir l'offre LPT

Afin de répondre à l'objectif de répliquabilité des offres de détail de liaisons louées de France Télécom exposé ci avant, et eu égard à la puissance de France Télécom sur les marchés de gros et aux obstacles au développement de la concurrence identifiés, l'Autorité estime justifié d'imposer à France Télécom de continuer à fournir l'offre actuelle de liaisons partielles terminales sur interfaces liaisons louées.

En l'absence de l'obligation de fournir des LPT aux opérateurs alternatifs, France Télécom pourrait contraindre dans une large mesure leur intervention sur l'ensemble des marchés, et notamment sur une large partie du territoire pour laquelle les LPT sont les seules offres de gros du segment terminal des services de capacité disponible.

La fourniture de cette offre, actuellement au catalogue, est raisonnable (accès aux brasseurs de France Télécom) et répond techniquement au problème concurrentiel d'accès aux sites clients dans la quasi-totalité des configurations : elle demeure le principal moyen à court et moyen terme d'assurer une répliquabilité des offres de détail de liaison louée et de voir se développer la concurrence sur cette fraction du marché de détail.

Pour assurer à l'avenir une répliquabilité raisonnable des offres de détail de liaisons louées de France Télécom, en premier il convient de garantir une répliquabilité technique de ces offres par les liaisons partielles terminales.

L'offre de gros de liaison partielle terminale actuellement proposée au catalogue a fait l'objet d'évolutions constantes depuis la première analyse de marché des services de capacité.

Cela a notamment conduit France Télécom à fournir des LPT THD avec VC (canaux virtuels) de 2 et 34 Mbit/s sur SDH sur l'ensemble de ces raccordements optiques. Dans le cas des LPT THD avec VC de 2 et 34 Mbit/s, il s'agit de services ayant fait l'objet d'une normalisation par l'ETSI et qui avaient fait l'objet de demandes de la part des opérateurs alternatifs au moment de la première analyse de marché.

France Télécom a également enrichi son offre de fonctionnalités techniques supplémentaires, notamment la double adduction, et des garanties de qualité de service adaptées à la demande des opérateurs (par exemple, la prestation de SAV proactif est dorénavant une option des garanties de temps de rétablissement pour les offres LPT).

Plus généralement, toutes les futures fonctionnalités, en termes de débits, niveaux de qualité de service, intégrées à ses offres de détail devront également être intégrées à l'offre de LPT.

Pour assurer un suivi de cette répliquabilité, l'offre enrichie de LPT très haut débit devra rester incorporée dans l'offre de référence de France Télécom.

Eu égard à l'ensemble de ces éléments, et dans la mesure où elle fournit déjà actuellement la prestation de LPT ainsi spécifiée nécessaire au développement de la concurrence et indispensable au maintien des opérateurs alternatifs sur ces marchés, cette obligation est conforme à l'article L. 38 V a), b) et d).

En conséquence, l'obligation de fournir des prestations de LPT ainsi spécifiée, imposée à France Télécom, est proportionnée aux objectifs mentionnés à l'article L. 32-1 du code des postes et des communications électroniques. Elle est notamment nécessaire à l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques (2°), au développement de l'investissement efficace dans les infrastructures de l'innovation et de la compétitivité dans le secteur des communications électroniques (3°), et garantit l'égalité des conditions de concurrence et la possibilité pour tous les utilisateurs de communiquer librement (4°). Cette obligation, conforme à l'article D. 310 1° du code, constitue le seul moyen permettant de répondre aux problèmes de concurrence démontrés ci avant.

▪ Absence de nécessité d'une nouvelle offre de service de capacité avec interfaces alternatives pour les débits inférieurs à 10 Mbit/s

En dehors de l'offre CE2O qui est disponible à des débits supérieurs à 6 Mbit/s, France Télécom ne propose pas d'autres prestations du segment terminal des services de capacité sur le marché de gros.

Néanmoins, France Télécom commercialise l'offre de gros DSL-E utilisée jusqu'à présent par les opérateurs sur le segment terminal, et initialement conçue pour fournir l'accès à Internet aux entreprises, et imposée dans le cadre de l'analyse du marché 5 des offres de gros haut débit activées livrées au niveau infranational.

Cette offre répond aux besoins de répliquabilité des offres de détail de capacité avec interfaces alternatives de France Télécom, pour les débits inférieurs à 10 Mbit/s, ainsi que des autres offres de détail comme les VPN IP et la fourniture de voix sur IP, par exemple grâce à des interfaces Ethernet avec des débits appropriés et l'aspect symétrique et à son architecture tronc-feuilles, similaire à celle « liaison partielle terminale – liaison d'aboutement » et caractéristique des « briques de base » dont les opérateurs ont besoin.

Suite à l'obligation, rappelée ci avant, imposée à France Télécom de publier une offre de référence pour les offres de gros haut débit activées livrées au niveau infranational, l'Autorité estime que, tant que cette offre de référence sur le marché du haut répond aux besoins de répliquabilité sur les marchés de services de capacité de détail ainsi que sur les autres marchés de détail comme les RPV IP, les besoins d'offres d'accès des opérateurs concurrents de France Télécom sur le segment terminal avec interfaces alternatives pourront être traités prioritairement par cette offre.

Il n'est donc pas nécessaire d'imposer à un stade une offre d'accès spécifique au titre de la présente analyse. Cependant, l'Autorité examinera la possibilité d'introduire d'autres offres avec interfaces alternatives sur le segment terminal, en tant que de besoin pour assurer une répliquabilité raisonnable des offres de détail de France Télécom sur le segment terminal.

▪ Nécessité de fournir l'offre de service de capacité CE2O avec interfaces alternatives de débits supérieurs à 10 Mbit/s

Afin de répondre à l'objectif de répliquabilité raisonnable des offres de détail de capacités avec interfaces alternatives de France Télécom de plus de 10 Mbit/s, et eu égard à la puissance de France Télécom sur les marchés de gros et aux obstacles au développement de la concurrence identifiés, l'Autorité estime justifié d'imposer à France Télécom de continuer à fournir l'offre actuelle de collecte Ethernet optique opérateur (CE2O), avec des interfaces Ethernet et ATM sur un réseau de transport ATM, telle qu'introduite en 2005 par France Télécom.

En effet, cette offre répond aux besoins de répliquabilité des offres de détail de France Télécom

En l'absence de l'obligation de fournir l'offre CE2O aux opérateurs alternatifs, France Télécom pourrait contraindre dans une large mesure leur intervention sur l'ensemble des marchés, en raison de sa couverture en fibre optique très largement supérieure à celle des opérateurs alternatifs.

Eu égard à l'ensemble de ces éléments, et dans la mesure où elle fournit déjà actuellement cette offre nécessaire au développement de la concurrence et indispensable au maintien des opérateurs alternatifs sur ces marchés, cette obligation est conforme à l'article L. 38 V a), b) et d)

En conséquence, l'obligation de fournir l'offre CE2O ainsi spécifiée, imposée à France Télécom, est proportionnée aux objectifs mentionnés à l'article L. 32-1 du code des postes et des communications électroniques. Elle est notamment nécessaire à l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques (2°), au développement de l'investissement efficace dans les infrastructures de l'innovation et de la compétitivité dans le secteur des communications électroniques (3°), et garantit l'égalité des conditions de concurrence et la possibilité pour tous les utilisateurs de communiquer librement (4°). Cette obligation, conforme à l'article D. 310 1° du code, constitue le seul moyen permettant de répondre aux problèmes de concurrence démontrés ci avant.

▪ Raccordement d'éléments de réseau au moyen des offres de gros du segment terminal

Au cours de la période couverte par la présente analyse de marché, il semble probable que les opérateurs mobiles tiers, qui achètent actuellement l'offre de gros AIRCOM, viennent à demander à France Télécom d'utiliser les offres de gros de services de capacité LPT et CE2O, ainsi que les offres de gros DSL, pour raccorder leurs éléments de réseau.

En effet, au cours de la période couverte par la précédente analyse, SFR, par le rachat de Neuf-Cegetel, et Bouygues Télécom sont entrés sur les marchés de gros d'accès fixe, et plus particulièrement sur le marché de gros des prestations du segment terminal afin de proposer des offres fibre de détail aux entreprises qu'ils adressaient déjà par leurs services mobiles. Un nouvel acteur pourrait par ailleurs entrer sur le marché mobile suite à l'attribution des fréquences en cours.

La plupart de ces opérateurs sont présents dans un grand nombre de points de livraison des offres de gros de services de capacités, et disposent d'un réseau de collecte adapté pour l'acheminement des données vers leurs éléments de réseaux situés en amont, notamment les MSC mobiles.

L'offre de gros AIRCOM ne permet pas à ces acteurs de valoriser leurs infrastructures de réseaux fixes capillaires. L'offre AIRCOM est en effet livrée par France Télécom au niveau de nœuds de son réseau de collecte situés significativement plus en amont des nœuds qui sont aujourd'hui raccordés par les opérateurs mobile tiers.

Il apparaît pourtant que l'offre de gros AIRCOM repose techniquement sur des offres de gros disponibles, soit de services de capacité (sur support cuivre ou fibre optique), soit DSL. Le groupe Orange, qui est verticalement intégré, utilise d'ailleurs ces briques élémentaires pour ses besoins internes de raccordement en propre de ses BTS.

À ce titre, il semble légitime que les opérateurs mobile tiers puissent avoir accès sur le marché de gros à ces mêmes briques élémentaires afin de raccorder leurs BTS. L'accès à ces offres de gros élémentaires pourrait en particulier leur permettre de bénéficier des mêmes processus que les offres de gros régulées.

À la vue des éléments présentés, la demande des opérateurs d'utiliser les offres de gros de services de capacité pour le raccordement d'éléments de réseaux, et notamment les stations de base mobiles, semblent a priori constituer une demande raisonnable d'accès à laquelle France Télécom est invitée à répondre favorablement notamment au vu du 9° du D. 310 du code.

Dans un souci d'efficacité technique et opérationnelle, il apparaît raisonnable et proportionné que France Télécom propose à ce titre les mêmes processus que ceux des offres de gros existantes de segment terminal de services de capacité. En revanche, un alignement des tarifs d'une telle offre de gros pour le raccordement d'éléments de réseaux sur ceux des offres de gros existantes ne serait pas forcément pertinent dans la mesure où peuvent exister des spécificités pour les coûts.

Question 11. Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la pertinence et le caractère proportionné de l'imposition à France Télécom de proposer les offres de gros pour le raccordement des éléments de réseaux

▪ Prestations d'accès et d'interconnexion associées

Pour assurer leur activité d'acheminement de communications électroniques de bout en bout, les opérateurs alternatifs doivent acheter des prestations d'accès et d'interconnexion. Par conséquent, les offres d'accès et d'interconnexion incluent un ensemble de prestations élémentaires dont la fourniture est nécessaire au bon acheminement des communications des opérateurs alternatifs et à leur activité. Ces prestations associées comprennent notamment les prestations de raccordement aux sites d'interconnexion et d'accès.

France Télécom doit en particulier proposer une offre de colocalisation adaptée sur les sites brasseur des offres susmentionnées et une offre de liaison entre ces sites brasseurs et les points de présence des opérateurs (offre liaison d'aboutement (LA) pour les LPT).

La suppression ou modification de ces offres aurait pour conséquence de déstabiliser le marché et les plans d'affaire des opérateurs alternatifs. Dans la mesure où ces prestations sont déjà offertes aujourd'hui et sont nécessaires à l'activité des opérateurs tiers, leur imposition répond aux critères de l'article L. 38 V du code, en particulier les a), b), c) et d).

Conformément aux objectifs imposés par l'article L. 32-1 II du code, et en particulier les 2°, 3° et 4°, et en l'absence de mesures moins contraignantes qui permettraient d'atteindre le même but, l'Autorité considère comme proportionné que France Télécom propose au titre de l'article D. 310 1° et 3° du code, une offre de colocalisation adaptée sur les sites brasseur des offres susmentionnées et une offre de liaison entre ces sites brasseurs et les points de présence des opérateurs, avec une granularité de débit adaptée.

▪ Offres d'accès au génie civil

Les investissements qu'a à consentir un opérateur pour le déploiement d'un réseau très haut débit correspondent essentiellement aux coûts de l'établissement d'une nouvelle boucle locale dans l'accès, jusqu'aux entreprises desservies.

Le génie civil représente le principal poste de coût de construction d'une nouvelle boucle locale en zone urbaine. Le génie civil correspond aux conduites souterraines – les fourreaux – et aux chambres souterraines dans lesquelles l'opérateur tire ses câbles de fibre optique.

Dans ce contexte, l'équation économique du très haut débit professionnelle semble assez difficile en dehors des zones où la densité d'entreprises est suffisamment importante. Il convient également de mentionner les difficultés opérationnelles liées au déploiement d'une nouvelle boucle locale (obtention des permissions de voirie, etc.) et les incertitudes sur les revenus supplémentaires qu'apporte la couverture d'une nouvelle zone liés au déploiement de nouvelles forces de vente.

Pour un opérateur qui souhaite déployer une nouvelle boucle locale en fibre optique, la possibilité d'accéder à des infrastructures de génie civil existantes pour y tirer ses câbles de fibre optique change considérablement l'équation économique.

Dans le cadre de l'analyse de marché du haut débit et très haut débit, l'Autorité a imposé, dans la décision en date du 24 juillet 2008, à France Télécom une obligation générale d'accès à ses infrastructures de génie civil. Cette obligation est valable pour tout déploiement d'une boucle locale optique. S'agissant plus particulièrement du marché résidentiel, l'Autorité a imposé la formulation par France Télécom d'une offre d'accès à ses fourreaux. France Télécom doit à ce titre publier une offre de référence d'accès à ses infrastructures de génie civil pour les déploiements Fttx.

Concernant les déploiements alternatifs de fibre optique pour le raccordement de sites entreprises, les opérateurs professionnels procèdent aujourd'hui selon deux modalités. Soit ils décident de construire en propre leurs infrastructures de génie civil en vue d'y tirer leur fibre optique, soit ils ont recours aux offres de génie civil proposées par France Télécom, mais qui ne font pas l'objet à ce jour d'une offre de référence :

- l'offre LGC DPR (Domaine Public Routier) est une offre d'accès au génie civil proposée par France Télécom pour répondre à l'article L.47 du CPCE sur la mutualisation des infrastructures de génie civil sur le domaine public routier ;
- l'offre LGC ZAC (Zone d'Aménagement Concerté) est proposée par France Télécom depuis 2007 dans les zones d'aménagement concerté dans lesquelles elle a bénéficié d'une rétrocession du génie civil construit par l'aménageur ou la collectivité, ce que reflète le tarif de cette offre.

Les processus de ces offres se révèlent néanmoins assez inefficaces en pratique, notamment en ce qui concerne la fourniture d'informations préalables, le processus de commandes, l'hébergement d'équipements dans les chambres et la désaturation. De nombreux décalages existent ainsi aujourd'hui entre ces deux offres, LGC DPR et LGC ZAC, et l'offre d'accès au génie civil pour les déploiements Fttx.

L'Autorité constate que l'offre d'accès au génie civil pour les déploiements Fttx a fait l'objet de nombreuses évolutions sur les plans techniques et opérationnels depuis que la première version proposée par France Télécom aux opérateurs alternatifs début 2008, et permet aux opérateurs alternatifs résidentiels d'envisager leurs déploiements de boucle locale optique dans des conditions satisfaisantes.

À ce titre, l'Autorité estime raisonnable que les offres d'accès au génie civil de France Télécom utilisées aujourd'hui par les opérateurs professionnels, LGC DPR et LGC ZAC, puissent bénéficier des évolutions nécessaires, notamment sur le plan opérationnel, pour permettre également le déploiement de fibre optique par les opérateurs professionnels dans des conditions satisfaisantes.

Si tel n'était pas le cas, l'offre d'accès au génie civil pour les déploiements Fttx pourrait constituer une réponse raisonnable aux demandes des opérateurs alternatifs, à tout le moins en termes de processus et de tarifs.

Question 12. *Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur le caractère satisfaisant des offres existantes dans le cadre du déploiement de boucles locales optiques pour le marché professionnel.*

▪ Autres demandes raisonnables d'accès

Au-delà des prestations d'accès et d'interconnexion précédemment mentionnées, un certain nombre de prestations d'accès complémentaires et de moyens associés à l'accès peut être nécessaire pour rendre l'accès au réseau de France Télécom effectif, dans des conditions économiquement viables.

D'une manière générale, France Télécom doit faire droit aux demandes des opérateurs jugées raisonnables, lorsque le caractère proportionné de l'obligation qui en découlera a été vérifié, en conformité avec les dispositions de l'article L. 38 V du code.

France Télécom devra ainsi, conformément aux objectifs mentionnés à l'article L. 32-1, et notamment celui de veiller au développement de l'interopérabilité des services au niveau européen, faire droit aux demandes raisonnables d'accès visant à solliciter des services spécifiques nécessaires pour garantir aux utilisateurs l'interopérabilité des services de bout en bout, y compris en ce qui concerne les moyens destinés aux services de réseaux intelligents.

De même, et en vertu de l'objectif visé au 2° du même article, France Télécom doit faire droit aux demandes raisonnables d'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires pour garantir l'existence d'une concurrence loyale dans la fourniture des services.

Par ailleurs, et pour ne pas limiter l'apparition de nouveaux standards techniques sur les marchés de gros, France Télécom doit, conformément à l'article D. 310 7°, permettre aux opérateurs d'avoir accès aux interfaces techniques, protocoles ou autres technologies clés qui revêtent une importance essentielle, notamment pour l'interopérabilité des services ou des services de réseaux virtuels, conformément au 5° de l'article D. 310 du code précité.

Enfin, en cas de demande jugée raisonnable aux vues des objectifs mentionnés à l'article L. 32-1, France Télécom devra offrir des services particuliers en gros en vue de leur revente à des tiers, sur les marchés de gros ou de détail, conformément à l'article D. 310 4° du code.

Au cours de la période couverte par le précédent cycle d'analyse de marché, France Télécom a été amenée à répondre favorablement aux demandes des opérateurs alternatifs concernant la mutualisation des troncs pour les offres de gros de prestations du segment terminal et la mise en œuvre de processus de double encapsulation pour l'offre CE2O.

Ces demandes apparaissent a priori raisonnables dans leurs principes, notamment au vu des 1°, 4°, 6°, 7° et 9° du D. 310 du code.

2. Obligation de non-discrimination

▪ Obligations générales

L'article L. 38 I 2° du code des postes et des communications électroniques prévoit que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer (...) [de] fournir des prestations d'interconnexion ou d'accès dans des conditions non discriminatoires* ».

L'article D. 309 du code précise que les obligations de non-discrimination font notamment en sorte que « *les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres opérateurs fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires* ».

France Télécom, entreprise intégrée verticalement, intervient sur l'ensemble des marchés de gros d'acheminement de trafic, et sur l'ensemble des marchés de détail aval.

Il est par conséquent nécessaire de garantir que France Télécom n'avantagera pas ses propres services de détail par les moyens qu'elle leur fournit.

Il est de même nécessaire que France Télécom n'avantage pas certains opérateurs, et en particulier ses filiales ou ses partenaires, en leur proposant des offres de gros privilégiées, afin d'exclure ses concurrents les plus directs des marchés de détail et de gros sous-jacents.

Seule une obligation de non-discrimination imposée à France Télécom sur l'ensemble des marchés de gros où elle exerce une influence significative est ainsi à même de garantir l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques, objectif mentionné au 2° de l'article L. 32-1 du code des postes et des communications électroniques.

Cette obligation s'applique notamment aux conditions techniques et tarifaires offertes par voie contractuelle, aux contenus et à la qualité des informations fournies dans les processus mis en œuvre pour l'accès et l'interconnexion, aux délais de fourniture des offres de gros, ou encore à la qualité de service offerte.

D'une manière plus générale, l'obligation de non-discrimination concerne toutes les prestations d'accès fournies par l'opérateur aux opérateurs tiers sur les marchés de gros pertinents, y compris les prestations qui leur sont associées.

Sur le plan des caractéristiques techniques, lorsque France Télécom introduit des évolutions dans ses offres de détail en aval (implémentation de normes, de débits, de nouvelles zones géographiques de disponibilité par exemple), elle est tenue de le faire au préalable sur les marchés de gros en adaptant ses offres d'accès ou d'interconnexion, que les prestations soient ou non incluses dans les offres de référence, dans un délai d'un mois avant leur introduction au niveau du détail en informant l'Autorité et les opérateurs entrants de ces évolutions.

Sur le plan des remises tarifaires, si des remises tarifaires sont accordées sur les offres de détail en vertu d'économies de coûts hors remises aux volumes et à la durée (remises pour des offres en faisceau, pour des raccordements spécifiques, pour des souscriptions à des GTR, etc.) qui sont réalisées pareillement sur les offres de détail ou de gros, les offres de gros doivent en bénéficier un mois avant les offres de détail, avec information de l'Autorité et des opérateurs tiers.

Enfin, l'obligation de non-discrimination se comprend également entre l'offre de référence et les autres offres d'accès ou d'interconnexion du même marché : ainsi, lorsque des caractéristiques techniques, des niveaux de qualité de service et des remises spécifiques (hors remises aux volumes ou à la durée) sont accordées aux autres offres du type AIRCOM ou VPN HD sur le marché du segment terminal (ou toute autre à venir), les prestations incluses dans les offres de référence doivent également en bénéficier.

Cette obligation est ainsi justifiée et proportionnée au regard des objectifs de régulation définis à l'article L. 32-1 du CPCE. Elle est notamment nécessaire à l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques (2°), au développement de l'investissement efficace dans les infrastructures de l'innovation et de la compétitivité dans le secteur des communications électroniques (3°), et garantit l'égalité des conditions de concurrence et la possibilité pour tous les utilisateurs de

communiquer librement (4°). Cette obligation, conforme à l'article D. 309 du code, constitue le seul moyen permettant de répondre aux problèmes de concurrence démontrés ci avant.

- Indicateurs et niveaux de qualité de service

Ce point sera traité dans la partie suivante intitulée « qualité de service ».

3. Obligation de transparence

L'article L. 38 I 1° du code précité énonce que « les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer, (...) [de] rendre publiques des informations concernant l'interconnexion ou l'accès, (...) ; ».

En d'autres termes, l'opérateur puissant peut se voir imposer, en application de cet article, de fournir l'accès et l'interconnexion dans des conditions transparentes.

Conformément à l'article D. 307 I du code, la transparence consiste ainsi en la mise à disposition de l'ensemble des opérateurs d'informations concernant les processus d'accès et d'interconnexion, qu'il s'agisse d'informations comptables, d'indicateurs de qualité de service, de spécifications techniques, ou d'informations plus générales sur les modalités de fourniture des prestations ou sur les tarifs.

L'influence significative de France Télécom sur l'ensemble des marchés de gros rend les conditions dans lesquelles les opérateurs peuvent accéder aux prestations de France Télécom ou s'interconnecter avec elle structurantes pour la viabilité des services qu'ils peuvent proposer.

Il est donc nécessaire que les opérateurs disposent d'une bonne visibilité sur l'architecture technique, économique et tarifaire des offres de gros de France Télécom, afin de garantir l'exercice d'une concurrence effective et loyale dans la fourniture des services de communications électroniques, au bénéfice des utilisateurs, ainsi qu'à l'égalité des conditions de concurrence.

Par ailleurs, l'obligation de transparence apparaît indispensable pour permettre le contrôle de l'obligation de non-discrimination, et ainsi permettre aux opérateurs négociant l'accès avec France Télécom de s'appuyer sur des données de référence publiques.

L'obligation de transparence imposée à France Télécom est ainsi nécessaire et proportionnée aux objectifs mentionnés à l'article L. 32-1 du code, et notamment à ceux cités au 2° et 4° de cet article.

En pratique, l'Autorité impose à France Télécom une obligation de transparence au moyen de deux dispositifs.

- Conventions d'interconnexion et d'accès

Les conditions inscrites dans les conventions d'interconnexion et d'accès précisent les conditions techniques et tarifaires offertes par les parties.

France Télécom devra par conséquent informer l'ARCEP de la signature de toutes les conventions d'interconnexion et d'accès et de tout avenant à ces conventions qu'elle signe avec des tiers dans un délai de sept jours à compter de la signature du document, lorsque les prestations concernées sont fournies sur les marchés de gros des prestations du segment terminal des services de capacité.

Cette information permettra à l'Autorité de demander le cas échéant à France Télécom de lui transmettre ledit document, en application de l'article L. 34-8 du code des postes et des communications électroniques, afin notamment de lui permettre de contrôler le respect par France Télécom de l'obligation de non-discrimination.

- Informations données aux acteurs bénéficiant de prestations d'accès et d'interconnexion

En outre, afin de donner un maximum de visibilité aux acteurs ayant signé avec elle une telle convention d'interconnexion et d'accès, France Télécom devra leur fournir des informations sur les caractéristiques de son réseau, notamment en termes d'architecture, d'interfaces et de dimensionnement (France Télécom doit mettre à la disposition des opérateurs concurrents des informations concernant les zones de brassage, l'éventuelle saturation des nœuds d'interconnexion et le chemin technique parcouru par les solutions de remplacement, notamment pour les offres de sécurisation). Elle en informera également l'Autorité.

Conformément aux dispositions de l'article D. 307 III du code, France Télécom devra également informer ces acteurs, dans un préavis raisonnable, de toute évolution de ses conditions techniques et

tarifaires des prestations d'accès, ainsi que de toute évolution d'architecture de son réseau, en cas d'évolution de nature à contraindre les opérateurs utilisant une des prestations d'accès à modifier ou adapter leurs propres installations.

Pour les prestations qui devront être intégrées dans l'offre de référence imposée ci-après, France Télécom devra respecter le préavis défini précédemment. Pour les autres prestations, elle devra respecter un préavis raisonnable.

Il apparaît par ailleurs raisonnable que France Télécom puisse, une fois l'an au cours du premier Comité de l'interconnexion et de l'accès, préciser les chantiers en cours sur les évolutions de ses réseaux utilisés dans le cadre des services de capacité, afin de prévenir suffisamment à l'avance les opérateurs clients de ses offres des évolutions nécessaires à entreprendre de leur côté.

Cette obligation apparaît essentielle pour permettre aux opérateurs d'anticiper ces évolutions, et ainsi d'avoir une visibilité suffisante de leurs plans d'investissement, condition nécessaire au développement de l'investissement efficace dans les infrastructures. Les modalités de publication de ces informations et le niveau de détail requis pourront être précisés par une décision ultérieure de l'Autorité, en tant que de besoin.

4. Publication d'une offre de référence technique et tarifaire d'accès

▪ Obligation générique

Conformément à l'article D. 307 II du Code des postes et des communications électroniques, « *Sans préjudice de l'article D. 308, lorsqu'un opérateur exerçant une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques est soumis à une obligation de non discrimination en application de l'article D. 309, l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes peut imposer à cet opérateur de publier une offre technique et tarifaire d'interconnexion ou d'accès.* ».

L'existence et la publication d'une offre de référence répond à plusieurs objectifs : elle pallie la faiblesse du pouvoir de négociation bilatérale des opérateurs clients de l'offre avec France Télécom, elle permet d'assurer la non discrimination dans le traitement des opérateurs alternatifs, elle apporte de la visibilité et de la stabilité aux opérateurs dans l'élaboration de leurs plans de développement, enfin elle permet de découpler les prestations de sorte qu'un opérateur n'a à payer que ce dont il a besoin.

Pour les prestations de gros du segment terminal des services de capacité, la conjonction de la puissance de France Télécom, de l'absence de répliquabilité d'infrastructures essentielles détenues par France Télécom, de l'intégration verticale de l'opérateur historique et de son rôle sur les marchés aval, rend peu probable le fait que les opérateurs concurrents de France Télécom sur les marchés aval disposent d'un pouvoir de négociation suffisant pour obtenir des offres adaptées sur le marché de gros des prestations du segment terminal.

Par ailleurs, pour les opérateurs ayant recours à ces offres, les versements directs à France Télécom représentent une proportion importante de leur chiffre d'affaires, et apparaissent donc comme déterminants dans leur budget. Les opérateurs alternatifs ont donc besoin, lors de l'élaboration de leurs plans d'affaires et de leurs stratégies techniques et commerciales, de disposer d'une bonne visibilité sur les conditions techniques et tarifaires proposées par France Télécom.

Enfin, le recours à une offre de référence publique permet d'assurer un traitement non discriminatoire entre les différents opérateurs clients de l'offre.

Ainsi, l'Autorité estime nécessaire d'imposer à France Télécom de publier une offre de référence technique et tarifaire détaillant les offres de gros de prestations du segment terminal visées dans la partie « Obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès », c'est-à-dire les offres LA/LPT bas et haut débit et l'offre CE20.

L'Autorité considère que cette obligation constitue une garantie en vue d'assurer, notamment, l'égalité des conditions de la concurrence sur le marché considéré. Elle est proportionnée aux objectifs de l'article L. 32-1 II du code et en particulier aux 3°, 4° et 9°, en ce qu'elle constitue le minimum nécessaire qui doit être imposé à France Télécom pour les atteindre.

▪ Éléments des offres de référence

Conformément au II de l'article D. 307 du code des postes et des communications électroniques, l'offre de référence devra être « *suffisamment détaillée pour que l'opérateur demandeur ne paye que l'utilisation des moyens strictement liés à la prestation demandée* ».

En application des II et III de l'article D. 307 précité, l'Autorité estime justifié que cette offre comprenne outre les prestations devant y figurer, les conditions contractuelles types relatives aux tarifs, aux conditions de souscription, aux modalités d'accès à l'offre, les engagements de qualité de services, ainsi que les informations répondant à l'obligation de transparence et de non-discrimination définies dans la présente décision. En particulier, tous les tarifs devront être effectivement inscrits dans l'offre de référence et non uniquement dans les conventions conclues entre les parties.

En outre, il importe que la tarification de certaines prestations « sur devis » ne soit envisagée qu'à titre exceptionnel. Le cas échéant, il reviendra à France Télécom de justifier des contraintes l'empêchant d'établir un tarif fixé à l'avance dans l'offre de référence.

Les prestations y figurant seront clairement détaillées, et accompagnées des modalités de fourniture, des conditions techniques et tarifaires correspondant à ces offres ainsi qu'aux prestations qui leur sont associées.

Pour en assurer une diffusion satisfaisante, l'Autorité souhaite que l'offre de référence soit publiée sur un site Internet librement accessible. Certaines informations, concernant notamment la localisation et les caractéristiques d'équipements de réseau et pouvant être qualifiées de sensibles, pourront être mises en annexe, afin d'en limiter la diffusion aux seuls opérateurs.

▪ Évolution de l'offre de référence

France Télécom peut être amenée à faire évoluer son offre de référence. Une évolution unilatérale sans concertation préalable risque cependant de s'avérer préjudiciable pour le secteur. Elle pourrait en effet, sur le plan tarifaire, remettre en question la politique commerciale d'un opérateur ou, sur le plan technique, impacter le plan de déploiement d'un opérateur et nécessiter des adaptations techniques longues à mettre en œuvre.

Les prestations ayant vocation à figurer à l'offre de référence sont particulièrement structurantes pour le marché. Les acteurs ont par conséquent grandement besoin de visibilité sur les conditions de fourniture de ces prestations, qui représentent souvent la majorité de leurs charges annuelles, pour optimiser leurs choix d'investir ou non dans des infrastructures de transport, conformément à l'objectif mentionné au 3° de l'article L. 32-1 du code. Il est donc nécessaire que France Télécom publie avec un préavis suffisant toute évolution de l'offre de référence.

Ce préavis aura pour fin de permettre à l'ensemble du secteur de répercuter ces évolutions sur les prix de détail dès leur application, de mettre en œuvre les solutions techniques correspondantes et, le cas échéant, d'adapter leurs processus opérationnels.

Par conséquent, sur le fondement des dispositions de l'article D. 307 III du code des postes et des communications électroniques, l'Autorité considère que les modifications des conditions inscrites à l'offre de référence devront respecter un délai de préavis raisonnable, qui ne saurait être inférieur à un mois. En cas d'évolution tarifaire à la hausse, ce préavis sera de trois mois minimum et il sera porté à un an en cas d'évolution de nature à contraindre les opérateurs à modifier leurs installations. Cette condition apparaît essentielle pour garantir aux opérateurs une visibilité suffisante sur leurs investissements. Elle est donc adaptée au respect des objectifs d'égalité des conditions de la concurrence fixés à l'article L. 32-1 du code, sans pour autant représenter une charge excessive pour France Télécom.

L'obligation de publication avec préavis pour l'entrée en vigueur des modifications apportées s'entend sauf décision contraire de l'Autorité ou de toute autre autorité ou juridiction habilitée à imposer une telle modification. Certains cas particuliers peuvent en effet nécessiter une mise en œuvre immédiate des évolutions de l'offre. Ce cas peut notamment se rencontrer à la suite d'une décision de règlement de différend ou d'une décision de modification de l'offre de référence.

5. Obligations tarifaires

L'article L. 38 I du code précité précise, en son 4°, qu'il peut être imposé aux opérateurs « *réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques* » de

« ne pas pratiquer de tarifs excessifs ou d'éviction sur le marché en cause et de pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants »

En premier lieu, il est nécessaire d'imposer à France Télécom de ne pas pratiquer de tarifs d'éviction pour l'ensemble de ses offres sur les marchés de gros.

En revanche, il apparaît légitime de considérer des obligations différentes selon les segments de marché, pour tenir compte des contraintes économiques et des possibilités de répliquabilité.

L'Autorité souligne que conformément au cadre réglementaire des communications électroniques, et comme l'y avait invité le Conseil de la concurrence dans son avis du 12 mai 2006 sur le premier cycle d'analyse des marchés des services de capacité, les prestations différentes d'un même marché peuvent être soumises à des obligations distinctes.

▪ Obligation de ne pas pratiquer des tarifs d'éviction sur l'ensemble du marché de gros

L'analyse de la puissance a montré l'influence significative qu'exerce France Télécom sur l'ensemble du marché de gros des prestations du segment terminal des services de capacité identifié comme pertinent pour une régulation ex ante.

France Télécom pourrait donc être encore en mesure durant les prochaines années de se comporter, sur le marché de détail, indépendamment de ses clients et de ses concurrents, grâce notamment à sa puissance sur les divers marchés situés en amont et aux avantages structurels dont elle bénéficie.

L'analyse a permis de constater l'existence d'une certaine concurrence via le développement par les opérateurs alternatifs de leurs propres infrastructures. Les opérateurs proposant de telles alternatives ont dû consentir de lourds investissements pour déployer les infrastructures capillaires nécessaires.

Conformément à l'objectif de développement efficace dans les infrastructures, mentionné au 3° du II de l'article L. 32-1, l'Autorité estime qu'il est nécessaire et proportionné, afin d'une part de ne pas nuire aux investissements déjà consentis, et d'autre part de maintenir une incitation suffisante pour les opérateurs à déployer leurs propres infrastructures plus bas dans le réseau, d'interdire à France Télécom de fixer une tarification d'éviction de ses prestations pour l'ensemble des prestations du marché de gros du segment terminal des services de capacité, et notamment pour l'ensemble des prestations inscrites dans les offres de référence imposées au titre de la présente analyse.

▪ Prestations du segment terminal dont le débit est inférieur à 10 Mbit/s

L'analyse de la puissance de France Télécom sur ce segment de marché a montré que ces prestations sont incontournables pour l'ensemble des opérateurs de communications électroniques en France, qui ne disposent dès lors d'aucun contrepouvoir sur la latitude de fixation des tarifs dont dispose France Télécom.

France Télécom est en position quasi-monopolistique sur ce marché en raison du contrôle de la boucle locale cuivre utilisée pour fournir la grande majorité des prestations dont le débit est inférieur à 10 Mbit/s. Malgré l'existence d'offres sur fibre dans cette gamme de débit, mais qui ne permettent pas une rentabilité suffisante à elles seules, France Télécom pourrait fixer les tarifs de ces prestations indépendamment de toute pression concurrentielle au désavantage de ses concurrents sur les marchés aval et, in fine, des consommateurs.

L'Autorité note que l'absence d'obligation de reflet des coûts permettrait à France Télécom de bénéficier d'une rente liée à sa puissance importante sur ce segment de marché. Une telle rente fausserait les conditions de développement d'une concurrence équitable sur les marchés aval.

L'obligation de reflet des coûts sur ce segment de marché de gros sur lequel France Télécom dispose d'une infrastructure essentielle et largement amortie, permet de réduire la possibilité d'étendre l'influence significative sur les marchés aval et de maximiser le surplus social.

L'Autorité estime donc que les tarifs des prestations dont le débit est inférieur à 10 Mbit/s doivent refléter les coûts, sous réserve du respect de l'obligation de ne pas pratiquer des tarifs d'éviction imposée précédemment. En l'absence de mesure moins contraignante qui permettrait de prévenir toute distorsion de concurrence, cette obligation est proportionnée aux objectifs de l'article L. 32-1 II du code et en particulier à l'exercice « d'une concurrence effective et loyale », au développement de la compétitivité ou encore à « l'égalité des conditions de concurrence ». Cette obligation concerne toutes les prestations du marché pertinent du segment terminal inférieur à 10 Mbit/s et notamment les

éléments de l'offre technique et tarifaire «Liaisons louées d'interconnexion – interface classique», à l'exclusion du segment de marché supérieur à 10 Mbit/s.

▪ Prestations du segment terminal dont le débit est supérieur à 10 Mbit/s

L'analyse de la puissance a montré l'influence significative qu'exerce France Télécom sur ce segment du marché de gros du segment terminal. En particulier, France Télécom sera encore en mesure durant les prochaines années de se comporter, sur ce marché, indépendamment de ses clients et de ses concurrents, grâce notamment aux avantages structurels dont elle bénéficie.

L'analyse a néanmoins permis de constater le développement par les opérateurs alternatifs de leurs propres infrastructures en réseaux d'accès métropolitains dans les principales villes. Les opérateurs proposant de telles alternatives ont dû consentir de lourds investissements pour déployer les infrastructures capillaires nécessaires.

Sur cette partie du marché du segment terminal, une régulation appropriée doit ainsi concilier une répliquabilité raisonnable des offres de détail de France Télécom sur le plan technique (architecture, interfaces, capillarité) et tarifaire en apportant une gamme de « briques de base », et le souci de ne pas freiner l'ensemble des opérateurs (France Télécom et les opérateurs alternatifs) dans leur déploiement en cours dans l'optique (boucles locales et réseau de desserte).

Cela suppose notamment de ne pas imposer d'obligation de reflet des coûts pour les offres de gros du segment terminal de débits supérieurs à 10 Mbit/s.

L'Autorité estime donc justifié de n'imposer ni obligation de reflet des coûts ni obligation de pratiquer des prix excessifs sur une partie du marché du segment terminal, à savoir, les offres de gros du segment terminal de débit supérieur à 10 Mbit/s.

6. Qualité de service

La capacité qu'ont les opérateurs alternatifs de proposer des niveaux de qualité de service satisfaisants (délai de livraison, délai de réparation en cas de panne...) est un paramètre déterminant de leur offre, et donc du choix des clients entreprises.

Si la qualité de service des offres aval commercialisées par les opérateurs alternatifs dépend en partie de la qualité de leurs propres prestations, elle est également fonction de la qualité des offres de gros achetées auprès de France Télécom à partir desquelles elles sont construites. Une situation dans laquelle France Télécom bénéficierait au niveau du détail d'une qualité de service meilleure que celle qu'elle assure aux opérateurs alternatifs tendrait à biaiser le choix des entreprises et à distordre la concurrence sur le marché de détail.

Dans ces circonstances, les opérateurs alternatifs ont des besoins légitimes en termes de qualité de service qui peuvent être résumés par les deux points suivants :

- les niveaux de qualité de service (par exemple délais de livraison, de réparation, délai de fourniture d'informations, délais d'études) annoncés dans les offres de gros et leurs options de garantie de temps de rétablissement doivent être compatibles avec les niveaux de qualité et les délais de déploiements des réseaux à très haut débit requis sur le marché de détail, en particulier en comparaison de ceux de France Télécom. Cet objectif correspond notamment à l'obligation de non discrimination à laquelle est soumise France Télécom. Il est essentiel pour les opérateurs alternatifs de pouvoir concurrencer les offres de détail professionnelles du groupe France Télécom non seulement par une répliquabilité technique et tarifaire, mais aussi par des engagements de qualité de service comparables ;
- les niveaux de qualité annoncés dans les offres de gros doivent autant que possible être respectés par France Télécom, afin que les opérateurs alternatifs aient suffisamment de visibilité et puissent s'engager eux-mêmes sur des niveaux de service auprès de leurs clients.

Il est souhaitable de donner une incitation à l'efficacité des processus mis en place par France Télécom et de vérifier, en application des dispositions prévues à l'article D. 309 du code des postes et des communications électroniques, que les niveaux de qualité de service de l'offre de gros sont non discriminatoires par rapport à ce que France Télécom propose pour ses propres services sur les marchés aval. Ceci implique que l'opérateur historique mesure et publie mensuellement des indicateurs de qualité de service pour l'ensemble de ses offres de gros, ainsi que pour les offres aval correspondantes sur un périmètre technique équivalent.

En application de l'article D. 309 du code, l'Autorité peut en effet imposer à France Télécom de publier des informations concernant les conditions de fourniture des prestations d'accès.

La publication d'indicateurs de niveau de service s'analyse comme une obligation proportionnée pour France Télécom. La réalisation de mesures et la publication périodique de plusieurs indicateurs de suivi constitue en effet une pratique très courante et constitue la mesure la moins contraignante pour France Télécom de s'assurer de l'absence de pratiques discriminatoires et de permettre, notamment au client final, d'apprécier les responsabilités de France Télécom, d'une part, et de l'opérateur alternatif, d'autre part, dans la qualité de service des offres de détail.

Pour les offres de services de capacité actuellement disponibles, une liste d'indicateurs, mesurés et publiés mensuellement par France Télécom, existe d'ores et déjà pour les offres actuelles. Ces indicateurs constituent une base pertinente de mesures pour le présent marché et les offres aval correspondantes. Pour tenir compte des évolutions du marché et de l'apparition de nouvelles offres de gros ou de détail, ils pourront toutefois faire l'objet de modifications ponctuelles, après consultation par l'Autorité de France Télécom et des opérateurs clients des offres de gros, au regard notamment des indicateurs que France Télécom élabore déjà pour son propre suivi.

A minima, il semble souhaitable que soient traités dans ces indicateurs la livraison des accès et le traitement des pannes pour les différentes offres de gros proposées et les offres aval correspondantes.

Par ailleurs, l'Autorité apportera une attention particulière à ce que les offres de temps de rétablissement garanti proposées par France Télécom soient pleinement effectives techniquement, c'est-à-dire conduise à un taux satisfaisant de relève des accès dans le délai garanti. En effet, ces délais inscrits dans l'offre sont ceux sur lesquels les opérateurs alternatifs s'engagent auprès de leurs clients finaux sur le marché de détail. La simple pénalité prévue par les offres de garantie de temps de rétablissement sur les marchés ne saurait être une réponse satisfaisante si elle ne constitue pas une incitation suffisante au respect par France Télécom des délais annoncés.

Question 13. *Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la pertinence et le caractère proportionné des obligations que l'Autorité propose d'imposer à France Télécom concernant la qualité de services des offres de gros du segment terminal de services de capacité.*

7. Obligations de comptabilisation des coûts et de séparation comptable

Les obligations de comptabilisation des coûts et de séparation comptable sont des remèdes distincts que peut imposer l'Autorité à un opérateur déclaré puissant sur un marché donné au terme des analyses de marché menées selon la procédure déclinée dans l'Article 16 de la directive « cadre ».

L'obligation de comptabilisation des coûts est prévue par l'article 13 de la directive « accès », incluant également les obligations liées à la récupération des coûts, au contrôle des prix et à l'orientation des prix en fonction des coûts. L'objectif de l'imposition de ces obligations est d'éviter que l'opérateur concerné, « en l'absence de concurrence efficace, ne maintienne des prix à un niveau excessivement élevé, ou ne comprime les prix, au détriment des utilisateurs finals ».

L'article L.38 I 5° du code des postes et des communications électroniques précise que « les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer, (...) [d'] isoler sur le plan comptable certaines activités en matière d'interconnexion ou d'accès, ou tenir une comptabilité des services et des activités qui permette de vérifier le respect des obligations imposées au titre du présent article ».

À ce titre, l'Autorité estime donc proportionné et justifié d'imposer à France Télécom une obligation de comptabilisation des coûts pour vérifier le respect des obligations tarifaires imposées à France Télécom sur le marché de gros des prestations du segment terminal au titre de la présente analyse.

L'article 11 de la directive « accès » prévoit que l'Autorité peut « imposer des obligations de séparation comptable en ce qui concerne certaines activités dans le domaine de l'interconnexion et/ou de l'accès », et ce dans l'objectif de contribuer à la vérification du respect des obligations de transparence et de non-discrimination. En particulier, l'Autorité peut « obliger une entreprise intégrée verticalement à rendre ses prix de gros et ses prix de transferts internes transparents, entre autres

pour garantir le respect de l'obligation de non-discrimination prévue à l'Article 10 ou, en cas de nécessité, pour empêcher des subventions croisées abusives. »

A ce titre, l'Autorité peut « *spécifier le format et les méthodologies comptables à utiliser* » et « *exiger que les documents comptables, y compris les données concernant les recettes provenant de tiers, lui soient fournis si elle en fait la demande* ».

Le caractère intégré et le positionnement de France Télécom sur les marchés de détail et de gros des services de capacité peuvent se traduire par des distorsions discriminatoires sur les marchés de gros. Ces distorsions éventuelles peuvent être mises sous surveillance grâce notamment à l'imposition d'une obligation de séparation comptable.

L'obligation de séparation comptable est justifiée étant donné la nécessité de détecter l'apparition de comportements discriminatoires et/ou de subventions croisées abusives entre le marché de gros et le marché de détail aval.

En particulier, dans l'hypothèse d'une levée des obligations sur le marché de détail des services de capacité, il convient de vérifier que l'activité aval de France Télécom ne s'approvisionne pas dans des conditions plus favorables que ses concurrents sur le marché de gros. La séparation comptable permet en effet de vérifier que toute offre sur mesure proposée par France Télécom sur le marché de détail est répliquable à partir de ses propres offres de gros par ses concurrents.

Cela pourrait notamment consister en la mise en place d'un dispositif de surveillance adapté, au travers de restitutions comptables ciblées pour chaque offre sur mesure de France Télécom, dans le cadre de la régulation du marché de gros amont du segment terminal de service de capacité, en vue d'accompagner la levée de la régulation du marché de détail des services de capacité. Un tel dispositif de restitution comptable ciblée supposerait notamment que soit définie au préalable une valeur minimale seuil afin que l'attention de l'Autorité puisse se concentrer sur les offres sur mesure qui dépasseraient ce montant seuil.

L'obligation de séparation comptable est proportionnée aux objectifs fixés à l'article L.32-1 du code des postes et des communications électroniques, et en particulier les 2°, 3° et 4°. Cette obligation constitue le minimum nécessaire pour s'assurer notamment de l'absence de subventions croisées abusives et du respect de l'obligation de non-discrimination.

C'est pourquoi l'Autorité estime justifié et proportionné d'imposer à France Télécom une obligation de séparation comptable sur le marché de gros des prestations du segment terminal des services de capacité.

Les modalités de mise en œuvre de l'obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts ont été précisées dans la décision n° 06-1007 en date du 7 décembre 2006 dont les dispositions s'appliqueront sur la période d'application de la présente décision. Le cas échéant, une nouvelle décision pourra compléter la décision n° 06-1007.

Question 14. Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la pertinence et le caractère proportionné des obligations que l'Autorité propose d'imposer à France Télécom sur le marché de gros des prestations du segment terminal des services de capacité.

En particulier, les acteurs sont invités à faire part de leurs commentaires sur la pertinence d'une telle obligation pour surveiller la non-discrimination et l'éviction éventuelles lors de formulation d'offres sur mesure sur le marché de détail des services de capacité.

C. Les obligations sur les marchés de gros des prestations du segment interurbain métropole-Réunion, métropole-Guyane et Martinique-Guyane

1. Obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès

L'article L. 38-I 3° du code des postes et des communications électroniques prévoit que l'ARCEP peut imposer des obligations d'accès à un opérateur disposant d'une influence significative sur un marché pertinent. Conformément à l'article D. 310 du code, elles peuvent notamment prendre la forme d'une

obligation d'accorder à des tiers l'accès à des éléments ou ressources de réseau spécifiques, de négocier de bonne foi avec les opérateurs ou encore de ne pas retirer un accès déjà accordé.

Comme cela a été démontré précédemment, France Télécom dispose d'une influence significative sur les marchés de gros des prestations du segment interurbain métropole-Réunion, métropole-Guyane et Martinique-Guyane.

Par conséquent, afin de permettre aux opérateurs d'intervenir dans des conditions équivalentes sur les marchés de détail situés en aval, il est nécessaire d'imposer à France Télécom une obligation de fournir, en réponse aux demandes raisonnables des opérateurs alternatifs, des prestations d'accès aux câbles sous-marins et aux prestations connexes associées, lorsque celles-ci sont relatives aux marchés de gros sur lesquels France Télécom exerce une influence significative, ou nécessaires pour l'exercice, au bénéfice des utilisateurs, d'une concurrence effective et loyale sur les marchés aval.

D'une manière générale, conformément aux dispositions de l'article L. 38 V du code, le caractère raisonnable d'une demande d'accès formulée par un opérateur devra être apprécié au regard de la proportionnalité entre les contraintes économiques et techniques d'une telle demande pour France Télécom, et le bénéfice attendu pour la résolution d'un problème concurrentiel particulier ou plus généralement pour le fonctionnement des marchés aval.

Les parties suivantes précisent cette obligation.

- Obligations générales

En premier lieu, compte tenu de l'importance que revêt l'accès aux câbles sous-marins pour les opérateurs ayant une activité dans les départements d'Outre-mer, et en vertu de l'article D. 310 3° du CPCE, il est proportionné d'imposer à France Télécom de ne pas retirer un accès déjà accordé à un opérateur, sauf accord préalable expresse de l'Autorité ou de l'opérateur concerné, conformément à l'objectif de développement efficace dans les infrastructures et de compétitivité du secteur mentionné au 3° de l'article L. 32-1 du code précité.

De plus, France Télécom étant une entreprise verticalement intégrée fournissant tout type de prestations de détail et de gros, il est également nécessaire et proportionné, au regard notamment des objectifs de développement efficace dans les infrastructures et de compétitivité du secteur mentionné au 3° de l'article L. 32-1 du code précité, que France Télécom présente les prestations qu'elle offre de façon suffisamment claire et détaillée, et qu'elle ne subordonne pas l'octroi d'une prestation à une autre, afin de ne pas conduire les acteurs à payer pour des prestations qui ne leur seraient pas nécessaires.

Enfin, France Télécom devra, conformément à l'article D. 310 2°, négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent des prestations d'accès relatives à ces marchés, afin d'une part de minimiser les cas de litige, et d'autre part de ne pas profiter de l'influence significative qu'elle exerce sur ces marchés pour faire obstruction dans les négociations avec les opérateurs.

Ces obligations sont conformes aux critères fixés par l'article L. 38 V en particulier les a), b) et d) en ce qu'elles sont aujourd'hui fournies par France Télécom et permettent le développement de la concurrence. Elles sont proportionnées aux objectifs fixés à l'article L. 32-1 II du CPCE précités, en particulier les 2°, 3° et 4°.

- Maintien des prestations existantes

France Télécom fournit aujourd'hui l'offre de gros du segment interurbain métropole-Réunion « Liaison louée de transport (LLT) » et les liens de « compléments terrestres » à la Réunion, en Guyane et à la Martinique. Par ailleurs, France Télécom fournit des offres commerciales sur les câbles sous-marins aux opérateurs entre la métropole et la Guyane et entre la Martinique et la Guyane.

Afin de répondre à l'objectif de répliquabilité raisonnable des offres de détail de capacités avec interfaces alternatives de France Télécom interterritoriales, et eu égard à la puissance de France Télécom sur les marchés de gros et aux obstacles au développement de la concurrence identifiés, l'Autorité estime justifié d'imposer à France Télécom de continuer à fournir les offres précédemment mentionnées :

- l'offre actuelle « LLT » entre la métropole et la Réunion ainsi que l'offre de complément terrestre à la Réunion ;

- l'offre actuelle entre la métropole et la Guyane sur les câbles sous-marins concernés et l'offre de complément terrestre en Guyane ;
- l'offre de capacité sur le câble sous-marin entre la Martinique et la Guyane et l'offre de complément terrestre en Martinique.

Le maintien de ces offres est en effet indispensable pour la pérennité des activités des opérateurs alternatifs. Il est notamment nécessaire à l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques, au développement de l'investissement efficace dans les infrastructures, de l'innovation et de la compétitivité dans le secteur des communications électroniques, et garantit l'égalité des conditions de concurrence et la possibilité pour tous les utilisateurs de communiquer librement, objectifs cités à l'article L. 32-1 II 2°, 3° et 4° du CPCE.

▪ Prestations d'accès et d'interconnexion associées

Pour assurer leur activité d'acheminement de communications électroniques de bout en bout, les opérateurs alternatifs doivent acheter des prestations d'accès et d'interconnexion. Par conséquent, les offres d'accès et d'interconnexion incluent un ensemble de prestations élémentaires dont la fourniture est nécessaire au bon acheminement des communications des opérateurs alternatifs et à leur activité. Ces prestations associées comprennent notamment les prestations de raccordement aux sites d'interconnexion et d'accès.

Pour être en mesure d'acheter à France Télécom ou à un autre opérateur présent sur le câble des capacités, les opérateurs entrants doivent bénéficier d'un moyen de rapatrier le trafic depuis le lieu de son extraction du câble (la station d'atterrissage) vers leurs points de présence.

Dans les trois départements d'Outre-mer, France Télécom doit donc proposer une offre de colocalisation adaptée dans les stations d'atterrissage ou éventuellement dans les sites brasseur dès lors qu'elle propose en plus une offre de liaison entre ces sites brasseurs et les stations d'atterrissage (offre de compléments terrestres).

La suppression ou modification de ces offres aurait pour conséquence de déstabiliser le marché et les plans d'affaire des opérateurs alternatifs. Dans la mesure où ces prestations sont déjà offertes aujourd'hui et sont nécessaires à l'activité des opérateurs tiers, leur imposition répond aux critères de l'article L. 38 V du code, en particulier les a), b), c) et d).

Conformément aux objectifs imposés par l'article L. 32-1 II du code, et en particulier les 2°, 3° et 4°, et en l'absence de mesures moins contraignantes qui permettraient d'atteindre le même but, l'Autorité considère comme proportionné que France Télécom propose au titre de l'article D. 310 1° et 3° du code, une offre de colocalisation adaptée sur les sites brasseur ou dans les stations d'atterrissage et une offre de liaison entre ces sites brasseurs et les stations d'atterrissage, avec une granularité de débit adaptée.

2. Obligation de non-discrimination

L'article L. 38 I 2° du code des postes et des communications électroniques prévoit que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer (...) [de] fournir des prestations d'interconnexion ou d'accès dans des conditions non discriminatoires* ».

L'article D. 309 du code précise que les obligations de non-discrimination font notamment en sorte que « *les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres opérateurs fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires* ».

France Télécom, entreprise intégrée verticalement, intervient sur l'ensemble des marchés de gros d'acheminement de trafic, et sur l'ensemble des marchés de détail en aval.

Il est par conséquent nécessaire de garantir que France Télécom n'avantagera pas ses propres services sur les marchés de détail par les moyens qu'elle leur fournit.

Il est de même nécessaire que France Télécom n'avantage pas certains opérateurs, et en particulier ses filiales ou ses partenaires, en leur proposant des offres de gros privilégiées, afin d'exclure ses concurrents les plus directs des marchés de détail et de gros sous-jacents.

Seule une obligation de non-discrimination imposée à France Télécom sur l'ensemble des marchés de gros où elle exerce une influence significative est ainsi à même de garantir l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques, objectif mentionné au 2° de l'article L. 32-1 du code des postes et des communications électroniques.

Cette obligation s'applique notamment aux conditions techniques et tarifaires offertes par voie contractuelle, aux contenus et à la qualité des informations fournies dans les processus mis en œuvre pour l'accès et l'interconnexion, aux délais de fourniture des offres de gros, ou encore à la qualité de service offerte.

D'une manière plus générale, l'obligation de non-discrimination concerne toutes les prestations d'accès fournies par l'opérateur aux opérateurs tiers sur les marchés de gros pertinents, y compris les prestations qui leur sont associées.

Cette obligation est ainsi justifiée et proportionnée au regard des objectifs de régulation définis à l'article L. 32-1 du CPCE. Elle est en effet notamment nécessaire à l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques (2°), au développement de l'investissement efficace dans les infrastructures de l'innovation et de la compétitivité dans le secteur des communications électroniques (3°), et garantit l'égalité des conditions de concurrence et la possibilité pour tous les utilisateurs de communiquer librement (4°). Cette obligation, conforme à l'article D. 309 du code, constitue le seul moyen permettant de répondre aux problèmes de concurrence démontrés ci avant.

3. Obligation de transparence

L'article L. 38 I 1° du code précité énonce que « *les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer, (...) [de] rendre publiques des informations concernant l'interconnexion ou l'accès, (...) ;* ».

En d'autres termes, l'opérateur puissant peut se voir imposer, en application de cet article, de fournir l'accès et l'interconnexion dans des conditions transparentes.

Conformément à l'article D. 307 I du code, la transparence consiste ainsi en la mise à disposition de l'ensemble des opérateurs d'informations concernant les processus d'accès et d'interconnexion, qu'il s'agisse d'informations comptables, d'indicateurs de qualité de service, de spécifications techniques, ou d'informations plus générales sur les modalités de fourniture des prestations ou sur les tarifs.

L'influence significative de France Télécom sur l'ensemble des marchés de gros rend les conditions dans lesquelles les opérateurs peuvent accéder aux prestations de France Télécom ou s'interconnecter avec elle structurantes pour la viabilité des services qu'ils peuvent proposer.

Il est donc nécessaire que les opérateurs disposent d'une bonne visibilité sur l'architecture technique, économique et tarifaire des offres de gros de France Télécom, afin de garantir l'exercice d'une concurrence effective et loyale dans la fourniture des services de communications électroniques, au bénéfice des utilisateurs, ainsi qu'à l'égalité des conditions de concurrence.

Par ailleurs, l'obligation de transparence apparaît indispensable pour permettre le contrôle de l'obligation de non-discrimination, et ainsi permettre aux opérateurs négociant l'accès avec France Télécom de s'appuyer sur des données de référence publiques.

L'obligation de transparence imposée à France Télécom est ainsi nécessaire et proportionnée aux objectifs mentionnés à l'article L. 32-1 du code, et notamment à ceux cités au 2° et 4° de cet article.

En pratique, l'Autorité impose à France Télécom une obligation de transparence au moyen de deux dispositifs.

▪ Conventions d'interconnexion et d'accès

Les conditions inscrites dans les conventions d'interconnexion et d'accès précisent les conditions techniques et tarifaires offertes par les parties.

France Télécom devra par conséquent informer l'ARCEP de la signature de toutes les conventions d'interconnexion et d'accès et de tout avenant à ces conventions qu'elle signe avec des tiers dans un délai de sept jours à compter de la signature du document, lorsque les prestations concernées sont fournies sur les marchés de gros des services de capacité.

Cette information permettra à l'Autorité de demander le cas échéant à France Télécom de lui transmettre ledit document, en application de l'article L. 34-8 du code des postes et des communications électroniques, afin notamment de lui permettre de contrôler le respect par France Télécom de l'obligation de non-discrimination.

▪ Informations données aux acteurs bénéficiant de prestations d'accès et d'interconnexion

En outre, afin de donner un maximum de visibilité aux acteurs ayant signé avec elle une telle convention d'interconnexion et d'accès, France Télécom devra leur fournir des informations sur les caractéristiques de son réseau, notamment en termes d'architecture, d'interfaces et de dimensionnement. Elle en informera également l'Autorité.

Conformément aux dispositions de l'article D. 307 III du code, France Télécom devra également informer ces acteurs, dans un préavis raisonnable, de toute évolution de ses conditions techniques et tarifaires des prestations d'accès, ainsi que de toute évolution d'architecture de son réseau, en cas d'évolution de nature à contraindre les opérateurs utilisant une des prestations d'accès à modifier ou adapter leurs propres installations.

Pour les prestations qui devront être intégrées dans l'offre de référence imposée ci-après, France Télécom devra respecter le préavis défini dans la partie **IV-B-4**. Pour les autres prestations, elle devra respecter un préavis raisonnable.

Cette obligation apparaît essentielle pour permettre aux opérateurs d'anticiper ces évolutions, et ainsi d'avoir une visibilité suffisante de leurs plans d'investissement, condition nécessaire au développement de l'investissement efficace dans les infrastructures. Les modalités de publication de ces informations et le niveau de détail requis pourront être précisés par une décision ultérieure de l'Autorité, en tant que de besoin.

4. Publication d'une offre de référence technique et tarifaire d'accès

▪ Obligation générique

Conformément à l'article D. 307 II du Code des postes et des communications électroniques, « *Sans préjudice de l'article D. 308, lorsqu'un opérateur exerçant une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques est soumis à une obligation de non discrimination en application de l'article D. 309, l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes peut imposer à cet opérateur de publier une offre technique et tarifaire d'interconnexion ou d'accès.* ».

L'existence et la publication d'une offre de référence par France Télécom répond à plusieurs objectifs : elle pallie la faiblesse du pouvoir de négociation bilatérale des opérateurs clients de l'offre avec France Télécom, elle permet d'assurer la non discrimination dans le traitement des opérateurs alternatifs, elle apporte de la visibilité et de la stabilité aux opérateurs dans l'élaboration de leurs plans de développement, enfin elle permet de découpler les prestations de sorte qu'un opérateur n'a à payer que ce dont il a besoin.

Pour les prestations de gros du segment interurbain interterritorial des services de capacité, la conjonction de la puissance de France Télécom, de l'absence de répliquabilité d'infrastructures essentielles détenues par France Télécom, de l'intégration verticale de l'opérateur historique et de son rôle sur les marchés aval, rend peu probable le fait que les opérateurs concurrents de France Télécom sur les marchés aval disposent d'un pouvoir de négociation suffisant pour obtenir des offres adaptées sur les marchés de gros des prestations du segment interurbain.

Par ailleurs, pour les opérateurs ayant recours à ces offres, les versements directs à France Télécom représentent une proportion importante de leur chiffre d'affaires, et apparaissent donc comme déterminants dans leur budget. Les opérateurs alternatifs ont donc besoin, lors de l'élaboration de leurs plans d'affaires et de leurs stratégies techniques et commerciales, de disposer d'une bonne visibilité sur les conditions techniques et tarifaires proposées par France Télécom.

Enfin, le recours à une offre de référence publique permet d'assurer un traitement non discriminatoire entre les différents opérateurs clients de l'offre.

Ainsi, l'Autorité estime nécessaire d'imposer à France Télécom de publier une offre de référence technique et tarifaire détaillant ses offres de gros de prestations du segment interurbain interterritorial pour les trois routes sous-marines et les compléments terrestres associés.

L'Autorité considère que cette obligation constitue une garantie en vue d'assurer, notamment, l'égalité des conditions de la concurrence sur le marché considéré. Elle est proportionnée aux objectifs de l'article L. 32-1 II du code et en particulier aux 3°, 4° et 9°, en ce qu'elle constitue le minimum nécessaire qui doit être imposé à France Télécom pour les atteindre.

▪ Éléments des offres de référence

Conformément au II de l'article D. 307 du code des postes et des communications électroniques, l'offre de référence devra être « *suffisamment détaillée pour que l'opérateur demandeur ne paye que l'utilisation des moyens strictement liés à la prestation demandée* ».

En application des II et III de l'article D. 307 précité, l'Autorité estime justifié que cette offre comprenne outre les prestations devant y figurer, les conditions contractuelles types relatives aux tarifs, aux conditions de souscription, aux modalités d'accès à l'offre, ainsi que les informations répondant à l'obligation de transparence et de non-discrimination définies dans la présente décision. En particulier, tous les tarifs devront être effectivement inscrits dans l'offre de référence et non uniquement dans les conventions conclues entre les parties.

En outre, il importe que la tarification de certaines prestations « sur devis » ne soit envisagée qu'à titre exceptionnel. Le cas échéant, il reviendra à France Télécom de justifier des contraintes l'empêchant d'établir un tarif fixé à l'avance dans l'offre de référence.

Les prestations y figurant seront clairement détaillées, et accompagnées des modalités de fourniture, des conditions techniques et tarifaires correspondant à ces offres ainsi qu'aux prestations qui leur sont associées.

Pour en assurer une diffusion satisfaisante, l'Autorité souhaite que l'offre de référence soit publiée sur un site Internet librement accessible. Certaines informations, concernant notamment la localisation et les caractéristiques d'équipements de réseau et pouvant être qualifiées de sensibles, pourront être mises en annexe, afin d'en limiter la diffusion aux seuls opérateurs.

▪ Évolution de l'offre de référence

France Télécom pourrait être amenée à faire évoluer son offre de référence. Une évolution unilatérale sans concertation préalable risquerait cependant de s'avérer préjudiciable pour le secteur. Elle pourrait en effet, sur le plan tarifaire, remettre en question la politique commerciale d'un opérateur ou, sur le plan technique, impacter le plan de déploiement d'un opérateur et nécessiter des adaptations techniques longues à mettre en œuvre.

Les prestations ayant vocation à figurer à l'offre de référence sont particulièrement structurantes pour le marché. Les acteurs ont par conséquent grandement besoin de visibilité sur les conditions de fourniture de ces prestations, qui représentent souvent la majorité de leurs charges annuelles, pour optimiser leurs choix d'investir ou non dans des infrastructures de transport, conformément à l'objectif mentionné au 3° de l'article L. 32-1 du code. Il est donc nécessaire que France Télécom publie avec un préavis suffisant toute évolution de l'offre de référence.

Ce préavis aura pour fin de permettre à l'ensemble du secteur de répercuter ces évolutions sur les prix de détail dès leur application, de mettre en œuvre les solutions techniques correspondantes et, le cas échéant, d'adapter leurs processus opérationnels.

Par conséquent, sur le fondement des dispositions de l'article D. 307 III du code des postes et des communications électroniques, l'Autorité considère que les modifications des conditions inscrites à l'offre de référence devront respecter un délai de préavis raisonnable, qui ne saurait être inférieur à un mois. En cas d'évolution tarifaire à la hausse, ce préavis sera de trois mois minimum et il sera porté à un an en cas d'évolution de nature à contraindre les opérateurs à modifier leurs installations. Cette condition apparaît essentielle pour garantir aux opérateurs une visibilité suffisante sur leurs investissements. Elle est donc adaptée au respect des objectifs d'égalité des conditions de la concurrence fixés à l'article L. 32-1 du code, sans pour autant représenter une charge excessive pour France Télécom.

L'obligation de publication avec préavis pour l'entrée en vigueur des modifications apportées s'entend sauf décision contraire de l'Autorité ou de toute autre autorité ou juridiction habilitée à imposer une telle modification. Certains cas particuliers peuvent en effet nécessiter une mise en œuvre immédiate des évolutions de l'offre. Ce cas peut notamment se rencontrer à la suite d'une décision de règlement de différend ou d'une décision de modification de l'offre de référence.

5. Obligations tarifaires

L'article L. 38 I du code précité précise, en son 4°, qu'il peut être imposé aux opérateurs « réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques » de « ne pas pratiquer de tarifs excessifs ou d'éviction sur le marché en cause et de pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants »

L'analyse de puissance a montré l'influence significative qu'exerce France Télécom sur les marchés de gros des prestations du segment interurbain interterritorial. En particulier, France Télécom sera encore en mesure durant les prochaines années de se comporter, sur ces marchés, indépendamment de ses clients et de ses concurrents, grâce notamment aux avantages structurels dont elle bénéficie.

L'analyse a néanmoins permis de constater le développement d'offres alternatives par les opérateurs membres des différents consortiums exploitant les câbles sous-marins.

Il est justifié sur ces marchés de veiller à favoriser une répliquabilité raisonnable des offres de détail de France Télécom et tarifaire en apportant une gamme complète de « briques de base ».

Ainsi l'Autorité estime qu'il est proportionné d'imposer à France Télécom de ne pas pratiquer de tarifs excessifs sur l'ensemble des marchés de gros du segment interurbain déclarés pertinents, à l'exception des prestations de « compléments terrestres » sur lesquelles France Télécom est en monopole.

En effet, pour les prestations de « compléments terrestres » pour l'accès au câble SAFE à la Réunion et au câble AMERICAS II en Guyane et en Martinique vers la Guyane pour lesquelles France Télécom est puissante et le demeurera jusqu'à l'horizon de la présente analyse, France Télécom est en mesure de fixer les tarifs de ces prestations indépendamment de toute pression concurrentielle au désavantage de ses concurrents sur les marchés aval et, in fine, des consommateurs

Afin de garantir l'égalité des conditions de concurrence, de veiller à l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale et au développement de l'investissement efficace dans les infrastructures, conformément aux objectifs cités au 2°, 3° et 4° de l'article L. 32-1 II précité, l'Autorité estime nécessaire et proportionné d'imposer à France Télécom l'obligation de ne pas pratiquer de tarifs excessifs pour l'ensemble des prestations comprises dans ces marchés, à l'exception des prestations de compléments terrestres pour lesquelles il paraît justifié et proportionné de lui imposer une obligation de reflet des coûts.

Question 15. *Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la pertinence et le caractère proportionné des obligations tarifaires que l'Autorité propose d'imposer à France Télécom sur les marchés de gros des prestations du segment interurbain interterritorial.*

6. Obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts

Les obligations de séparation comptable et de comptabilisation des coûts sont des remèdes distincts que peut imposer l'Autorité à un opérateur déclaré puissant sur un marché donné au terme des analyses de marché menées selon la procédure décrite dans l'Article 16 de la directive « cadre ».

L'article 11 de la directive « accès » prévoit que l'Autorité peut « imposer des obligations de séparation comptable en ce qui concerne certaines activités dans le domaine de l'interconnexion et/ou de l'accès », et ce dans l'objectif de contribuer à la vérification du respect des obligations de transparence et de non-discrimination. En particulier, l'Autorité peut « obliger une entreprise intégrée verticalement à rendre ses prix de gros et ses prix de transferts internes transparents, entre autres pour garantir le respect de l'obligation de non-discrimination prévue à l'Article 10 ou, en cas de nécessité, pour empêcher des subventions croisées abusives. »

A ce titre, l'Autorité peut « spécifier le format et les méthodologies comptables à utiliser » et « exiger que les documents comptables, y compris les données concernant les recettes provenant de tiers, lui soient fournis si elle en fait la demande ».

L'obligation de comptabilisation des coûts est prévue par l'article 13 de la directive « accès », incluant également les obligations liées à la récupération des coûts, au contrôle des prix et à l'orientation des prix en fonction des coûts. L'objectif de l'imposition de ces obligations est d'éviter que l'opérateur

concerné, « en l'absence de concurrence efficace, ne maintienne des prix à un niveau excessivement élevé, ou ne comprime les prix, au détriment des utilisateurs finals ».

L'article L.38 I 5° du code des postes et des communications électroniques précise que « les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer, (...) [d'] isoler sur le plan comptable certaines activités en matière d'interconnexion ou d'accès, ou tenir une comptabilité des services et des activités qui permette de vérifier le respect des obligations imposées au titre du présent article ».

Le caractère intégré et le positionnement de France Télécom sur les marchés de détail et de gros peuvent se traduire par des distorsions discriminatoires sur les marchés de gros et de détail. Ces distorsions éventuelles peuvent être mises sous surveillance grâce notamment à l'imposition d'une obligation de séparation comptable.

L'obligation de séparation comptable est justifiée étant donné la nécessité de détecter l'apparition de comportements anticoncurrentiels (discrimination, couplages abusifs, tarifs excessifs, d'éviction).

Elle est proportionnée aux objectifs fixés à l'article L.32-1 du code des postes et des communications électroniques, et en particulier les 2°, 3° et 4°. Cette obligation constitue le minimum nécessaire pour s'assurer notamment de l'absence de subventions croisées, de pratiques de ciseau tarifaire destinées à évincer des concurrents et du respect de l'obligation de non-discrimination.

Les modalités de mise en œuvre de l'obligation de séparation comptable ont été précisées dans la décision n° 06-1007 en date du 7 décembre 2006 dont les dispositions s'appliqueront sur la période d'application de la présente décision. Le cas échéant, une nouvelle décision pourra compléter la décision n° 06-1007.

Question 16. *Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la pertinence et le caractère proportionné des obligations que l'Autorité propose d'imposer à France Télécom pour ses offres sur les marchés de gros du segment interurbain interterritorial.*

* * * * *

* * * * *