



**Réponse de BT France à la consultation publique de l'ARCEP relative à
l'analyse des marchés pertinents des liaisons louées**

13 janvier 2006

EXECUTIVE SUMMARY

Le cœur de la stratégie de BT France consiste à offrir des offres de services avancés aux grandes entreprises multi sites installées en France, principalement multinationales¹, mais BT France a la volonté de se développer progressivement vis-à-vis des grandes entreprises ou des administrations ayant une présence purement nationale afin de les faire également bénéficier de son savoir-faire dans les services avancés.

Les offres de services avancés, appelés communément « services informatique en réseau », sont des solutions sur mesure qui **intègrent les services de télécommunications, les services informatiques et le conseil.**

Elles sont généralement considérées comme un élément essentiel de la compétitivité des grandes entreprises, car, dans un contexte de globalisation accélérée de l'économie, elles permettent à ces entreprises de maintenir une cohérence forte entre leur système d'information et leur stratégie d'entreprise. Mr Champsaur indiquait ainsi récemment sa préoccupation : ² « *La révolution numérique est encore loin d'avoir atteint ses limites. Il semble à ce stade que les offres de services avancés, par exemple en matière d'archivage, de sécurisation des données, de distribution des applications ou d'externalisation de certaines fonctions de supervision ou de maintenance des réseaux internes n'ont pas encore atteint le développement espéré.* »

Ce positionnement conduit nécessairement BT France à faire des choix en termes de répartition de ses investissements et il est essentiel que le régulateur préserve dans son approche le développement de la concurrence dans tous les segments de marché.

L'approche actuelle du régulateur mise sur l'apparition de « full players » alors que la tendance devrait être à la segmentation :

Il nous semble en effet que les choix de régulation tels qu'ils ressortent de la consultation publique tendent à encourager exclusivement l'apparition de « full player » intervenant à la fois sur le marché résidentiel et des entreprises.

¹ Parmi les grandes entreprises du CAC40 clientes des offres de BT France figurent par exemple ARCELOR, THALES, L'OREAL, AIR FRANCE...

² Intervention de Mr. Paul Champsaur, Président de l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes, aux journées internationales de l'IDATE à Montpellier, le jeudi 24 novembre 2005

Une telle conception du marché français risque d'obérer tout investissement dans l'innovation et de favoriser la constitution d'un duopole.

En effet d'une part, peu d'acteurs sont aujourd'hui en mesure de devenir de tels « full player » disposant d'un réseau national et intervenant sur tous les marchés. France Telecom l'est d'ores et déjà et dispose d'une longueur d'avance du fait de sa position dominante sur tous les segments marché, malgré une dérégulation ancienne de presque 10 ans. La récente fusion des entreprises Neuf Telecom/Cegetel marque également une volonté d'investir selon cette même stratégie, avec notamment la constitution d'un réseau national alternatif à celui de France Telecom.

Les autres opérateurs concentrent pour l'instant leurs investissements en réseau sur les principales agglomérations et font le choix de se positionner soit sur le marché des professionnels uniquement, soit sur le marché résidentiel. Or rien ne permet de penser qu'aujourd'hui ces autres acteurs ont l'ambition et surtout la capacité financière de se déployer sur tout le territoire ou d'adresser l'ensemble du marché. Les seuls qui, initialement avaient cette ambition, Neuf Telecom et Cegetel ont fini eux même par fusionner, en expliquant qu'il était essentiel de favoriser les économies d'échelle pour pouvoir avoir une chance de concurrencer France Telecom.

Ainsi, selon BT France, le marché des télécommunications devrait continuer à croître selon une segmentation accrue des marchés en fonction des cibles de clientèle en concentrant les investissements là où il y a création de valeur.

Ainsi pour BT, une véritable croissance est à attendre sur le marché des grands comptes, jusque là « parents pauvres » des bénéfices de la concurrence dans les télécommunications; or l'évolution des technologies, comme le développement de réseau tout IP, les demandes en sécurisation des réseaux justifient d'encourager la concurrence sur ce segment. Ainsi la croissance du marché entre 2005 et 2008 des solutions de type « Application Management Services, ICT outsourcing Services, Professional Services » devrait être de 23% là où la croissance des services Voix et Data plus classiques serait de 16%³.

Or le paradoxe de ce segment est que bien qu'il mette en avant, avant tout l'offre de services, celle-ci repose encore largement sur les capacités de réseau. Les clients ne peuvent avoir accès aux dites offres que s'ils sont d'abord et avant tout raccordés au réseau de BT. Et même si, pour les grands comptes, à terme l'offre de réseau tend à devenir une commodité par rapport à l'offre de service, celle-ci ne peut être fournie que sur la base d'une infrastructure moderne et de qualité, à des tarifs permettant le développement d'offres de détail compétitives et enrichies.

Le business model de BT France tend à maintenir un équilibre efficace des investissements dans un réseau en propre et dans des solutions d'achats de prestations d'accès achetées en gros auprès d'opérateurs tiers.

³ Source : BT

Même si les services de télécommunications ne représentent pas l'essentiel de la valeur ajoutée dans l'offre de services avancés, leur coût constitue un facteur clé du développement et de la compétitivité de BT France sur le marché des grandes entreprises.

Les conditions techniques et tarifaires des offres de gros d'accès de France Telecom constituent un facteur clé du développement et de la compétitivité de BT France sur le marché des offres de services avancés aux grandes entreprises car elles constituent, sur le territoire national, les briques de base indispensables à la fabrication :

- soit des offres de gros des opérateurs tiers auxquelles BT France a recours, pour ensuite fabriquer ses offres de détail
- soit, directement, des offres de détail de BT France.

Seul le maintien d'une régulation ex ante, portant notamment sur les prix, de l'opérateur dominant à l'instar de ce que le régulateur anglais a privilégié, peut permettre d'assurer le développement d'une concurrence sur les services, pendant la période couverte par la consultation.

BT France regrette ainsi vivement que l'ARCEP propose de supprimer quasiment toute régulation ex ante sur les prix, que ce soit sur le marché de gros ou de détail.

L'ensemble des commentaires qui suivent repose donc sur cette vision de l'évolution du marché en France.

Les demandes de BT France :

Sur les marchés de gros :

De manière générale BT France demande le maintien du principe d'orientation vers les coûts de l'ensemble des offres de segments terminaux ou de segments interurbains de France Telecom afin notamment de ne pas introduire de distorsion dans les conditions de répliquabilité des offres de détail

-Marché du segment terminal :

- ⇒ En ce qui concerne les segments terminaux d'une capacité de plus de 10 Mbit/s, si le calcul des coûts est rendu difficile du fait de l'absence de recul de l'Autorité sur les fibres optiques à haute capacité, BT propose la définition d'un « price cap » à l'instar de ce qui a été décidé par l'OFCOM ou l'ARN italienne pendant une période transitoire.
- ⇒ En ce qui concerne les segments terminaux d'une capacité de moins de 10 Mbit/s, BT soutient le maintien de l'obligation d'orientation vers les coûts.

-Marché des circuits interurbains :

- L'orientation vers les coûts doit être maintenue pour les circuits interurbains intra-territoriaux.

-Offres de référence :

- Une offre de collecte nationale régulée doit être ajoutée à l'offre de référence de France Telecom afin de pouvoir bénéficier de ces services de gros au niveau national et de préserver une dynamique concurrence entre les deux opérateurs disposant de réseau à forte capillarité.

Plus particulièrement :

-Les offres LA / LPT de France Telecom doivent être accessibles en inter-ZT.

-L'offre CE2O doit intégrer la possibilité d'une collecte nationale.

- BT souhaite que l'ARCEP définisse et valide les indicateurs et les objectifs de performance associée pour les prestations de gros à travers une consultation publique des opérateurs, et ne laisse pas l'initiative de la mise en œuvre du seul côté de France Telecom.
- BT souhaite que la mise en place concrète de la séparation comptable pour les marchés de gros couverts par la présente analyse de marché soit effective fin 2006.

Sur le marché de détail :

- L'homologation tarifaire préalable doit être maintenue pour toutes les offres de détail de France Telecom, dans le cadre de ce processus, il doit être demandé à France Telecom de confirmer la répliquabilité de cette offre de détail en mentionnant les offres de gros concernées afin de garantir une répliquabilité d'un point de vue temporel
- BT France réitère à ce propos son inquiétude liée au fait que l'ARCEP ait décidé de supprimer toute communication préalable des offres sur mesure de FT pour les contrats supérieurs à 500 000 Euros dans le cadre des marchés fixes.
- BT France souhaite enfin que les contrats de cession internes au groupe France Telecom relatifs à ce marché soient communiqués à l'Autorité.

De manière générale, le benchmark, comme celui du Royaume-Uni, montre que de fortes obligations ex ante continuent de peser sur les opérateurs historiques, comme BT au Royaume Uni. Pourtant, dans ce pays, la concurrence y est déjà d'ensemble plus effective.

1. Introduction

BT France remercie l'ARCEP de lui permettre d'apporter ses commentaires à son projet de décision relative à l'analyse des marchés pertinents des liaisons louées.

La régulation de ce marché est en effet particulièrement importante pour BT France en tant qu'opérateur nouvel entrant actif uniquement sur le marché des entreprises.

BT France ne manque pas de relever les avancées importantes proposées par l'ARCEP dans son projet de décision, et notamment celles relatives à la délimitation du marché pertinent de détail des services de capacité à propos de laquelle il apporte tout son soutien.

BT France se montre néanmoins préoccupé par certaines approches retenues par le document de consultation en ce qui concerne la régulation ex ante et qui lui paraissent de nature à élever les barrières à l'entrée sur le marché des entreprises et à augmenter les marges de manœuvre de l'opérateur historique France Telecom alors même que les problèmes concurrentiels sur les marchés pertinents des liaisons louées sont significatifs, et, comme le souligne à juste titre l'ARCEP, susceptible de perdurer malgré l'imposition d'obligations sur France Telecom.

2. BT France : un opérateur nouvel entrant offrant des services avancés aux grandes entreprises

2.1. L'offre de services avancés aux grandes entreprises doit être soutenue par la régulation

Le cœur de la stratégie de BT France consiste à proposer des offres de services avancés aux grandes entreprises multi sites installées en France, principalement multinationales⁴, mais BT France a la volonté de se développer progressivement vis-à-vis des grandes entreprises ou des administrations ayant une présence purement nationale afin de les faire également bénéficier de son savoir-faire dans les services avancés.

Les offres de services avancés, appelés communément « services informatique en réseau », sont des solutions sur mesure qui **intègrent les services de télécommunications, les services informatiques et le conseil.**

Elles sont généralement considérées comme un élément essentiel de la compétitivité des grandes entreprises, car, dans un contexte de globalisation accélérée de l'économie, elles permettent à ces entreprises de maintenir une cohérence forte entre leur système d'information et leur stratégie d'entreprise. Mr Champsaur indiquait ainsi récemment sa préoccupation : ⁵ « *La révolution numérique est encore loin d'avoir atteint ses limites. Il semble à ce stade que les offres de services avancés, par exemple en matière d'archivage, de sécurisation des données, de distribution des applications ou d'externalisation de certaines fonctions de supervision ou de maintenance des réseaux internes n'ont pas encore atteint le développement espéré.* »

Pour chaque offre de services avancés, BT France s'attache donc à :

- comprendre la stratégie de l'entreprise;
- définir avec le client les niveaux de priorité et de fiabilité pour chaque type de flux d'information;
- élaborer la solution fiable, sécurisée et compétitive qui répondra le mieux aux objectifs de l'entreprise. Le plus souvent, cette solution intègre plusieurs services: réseaux privés virtuels, accès sécurisé à Internet, plate-forme de messagerie, sécurité du réseau, accès sécurisé au SI à distance, gestion d'applications critiques, Voix sur IP, vidéoconférence sur IP...

⁴ Parmi les grandes entreprises du CAC40 clientes des offres de BT France figurent par exemple ARCELOR, THALES, L'OREAL, AIR FRANCE...

⁵ Intervention de Mr. Paul Champsaur, Président de l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes, aux journées internationales de l'IDATE à Montpellier, le jeudi 24 novembre 2005

Les grandes entreprises ont des exigences extrêmement fortes en termes de qualité, de sécurité et de disponibilité, ce qui explique le **véritable investissement de BT France dans des compétences spécialisées et hautement qualifiées**. BT France compte aujourd'hui 1000 collaborateurs d'envergure de culture internationale, experts en conseil, services informatiques et télécommunications.

Ce positionnement conduit nécessairement BT France à faire des choix en termes de répartition de ses investissements et il est essentiel que le régulateur préserve dans son approche le développement de la concurrence dans tous les segments de marché.

L'approche actuelle du régulateur mise sur l'apparition de « full players » alors que la tendance devrait être à la segmentation :

Il nous semble en effet que les choix de régulation tels qu'ils ressortent de la consultation publique tendent à encourager exclusivement l'apparition de « full player » intervenant à la fois sur le marché résidentiel et des entreprises.

Une telle conception du marché français risquerait d'obérer tout investissement dans l'innovation et de favoriser la constitution d'un duopole.

En effet d'une part, peu d'acteurs sont aujourd'hui en mesure de devenir de tels « full player » disposant d'un réseau national et intervenant sur tous les marchés. France Telecom l'est d'ores et déjà et dispose d'une longueur d'avance du fait de sa position dominante sur tous les segments marché, malgré une dérégulation ancienne de presque 10 ans. La récente fusion des entreprises Neuf Telecom/Cegetel marque également une volonté d'investir selon cette même stratégie, avec notamment la constitution d'un réseau national alternatif à France Telecom.

Les autres opérateurs concentrent pour l'instant leurs investissements en réseau sur les principales agglomérations et font le choix de se positionner soit sur le marché des professionnels uniquement, soit sur le marché résidentiel. Or rien ne permet de penser qu'aujourd'hui ces autres acteurs ont l'ambition et surtout la capacité financière de se déployer sur tout le territoire ou d'adresser l'ensemble du marché. Les seuls qui, initialement avaient cette ambition, Neuf Telecom et Cegetel ont fini eux même par fusionner, en expliquant qu'il était essentiel de favoriser les économies d'échelle pour pouvoir avoir une chance de concurrencer France Telecom.

Ainsi, selon BT France, le marché des télécommunications devrait continuer à croître selon une segmentation accrue des marchés en fonction des cibles de clientèle en concentrant les investissements là où il y a création de valeur.

Ainsi pour BT, une véritable croissance est à attendre sur le marché des grands comptes, jusque là « parents pauvres » des bénéfices de la concurrence dans les télécommunications; or l'évolution des technologies, comme le développement de réseau tout IP, les demandes en sécurisation des réseaux justifient d'encourager la concurrence sur ce segment.

La croissance du marché entre 2005 et 2008 des solutions de type « Application Management Services, ICT outsourcing Services, professional Services » devrait être de 23% là où la croissance des services Voix et Data plus classiques serait de 16%⁶.

Or le paradoxe de ce segment est que bien qu'il mette en avant, avant tout l'offre de services, celle-ci repose encore largement sur les capacités de réseau. Les clients ne peuvent avoir accès aux dites offres que s'ils sont d'abord et avant tout raccordés au réseau de BT. Et même si, pour les grands comptes, à terme l'offre de réseau tend à devenir une commodité par rapport à l'offre de service, celle-ci ne peut être fournie que sur la base d'une infrastructure moderne et de qualité, à des tarifs permettant le développement d'offres de détail compétitives et enrichies.

Or ceci ne reste possible que via le maintien d'une régulation ex ante, portant notamment sur les prix, de l'opérateur dominant.

BT France regrette ainsi vivement que le document de consultation ait au contraire choisi de supprimer toute régulation ex ante sur les prix, que ce soit sur le marché de gros ou de détail.

L'ensemble des commentaires qui suivent repose donc sur cette vision de l'évolution du marché en France.

2.2. Les infrastructures de télécommunications de BT France : articulation entre infrastructure nationale réalisée en propre et infrastructure d'accès réalisée à travers des prestations de gros

Le business model de BT France tend à maintenir un équilibre efficace de ses investissements dans le réseau en propre et dans des solutions d'achats auprès de tiers, afin de ne pas dégrader sa capacité d'investissement sur les services.

En effet, compte tenu des caractéristiques de la demande des grandes entreprises (des sièges et des établissements principaux dans les principales agglomérations françaises) la construction d'un réseau en infrastructure propre à forte capillarité ne se justifie pas.

Comme le remarque fort justement l'ARCEP, lorsque des opérateurs nouveaux entrants actifs uniquement sur le marché des entreprises ont construit des infrastructures en propre fortement capillaire (boucles métropolitaines optiques), c'est essentiellement dans les plus grandes agglomérations françaises (Paris, Lyon, Marseille).

Par ailleurs, à la différence du marché résidentiel, il est difficile de prévoir à l'avance l'évolution géographique de la demande, et tout déploiement de réseau ne peut être que progressif.

⁶ Source : BT

En effet ces entreprises disposent dans la plupart des cas d'établissements secondaires diffus sur tout le territoire qu'il est difficile de connaître à l'avance.

Ainsi le business model d'un opérateur sur le marché des grandes entreprises repose donc sur la recherche permanente d'une répartition efficace entre des investissements en réseau propre et des investissements en service informatiques et en conseil (capital humain). Ces investissements ne peuvent être que progressifs et proportionnés aux revenus attendus ; la transparence et la volatilité étant relativement faibles sur le marché des grands comptes, cela rend toute projection de déploiement plus difficile que sur le marché résidentiel.

Un opérateur comme BT France ne peut donc se lancer dans des investissements « tous azimuts » sur tout le territoire. Pourtant les besoins en accès restent importants du fait de l'éclatement géographique qui existe très souvent entre le siège et les filiales, ceci est particulièrement vrai, par exemple, dans le secteur de la distribution.

Ainsi, afin de permettre une concurrence efficace et effective, seule une diversification et une multiplicité des solutions d'accès compétitives peut assurer le développement des services avancés au bénéfice des grandes entreprises installées en France.

A ce jour, cette diversification est encore faible comme l'attestent les solutions d'accès retenues par BT France.

Les infrastructures de télécommunications de BT France sont pour partie réalisées en propre et pour partie à travers l'achat des prestations de gros visées par la présente analyse des marchés pertinents des liaisons louées.

(...)

D'ailleurs, de manière générale, il convient de rappeler que le Groupe BT reste fortement leader en terme d'investissement dans les infrastructures puisqu'il a annoncé récemment son plan d'investissement dans un réseau tout IP à hauteur de 14,5 milliards d'euros d'ici 2009. Cette ambition aura nécessairement des répercussions en dehors du Royaume Uni dans les pays où un potentiel de développement effectif et durable de la concurrence sera clairement établi.

- L'achat de prestations en gros pour l'accès

A partir de 2003, BT a signé plusieurs contrats de fourniture de services d'accès avec de multiples opérateurs qui lui permettent de réaliser les raccordements des sites clients (voir figure 3)⁷.

(...)

⁷ Les prestations de gros qui ne font pas partie de la présente analyse de marché (par exemple, les offres bitstream) ne sont pas abordées.

Conclusion :

Les conditions techniques et tarifaires des offres d'accès par France Telecom et les opérateurs tiers concurrents constituent un facteur clé du développement et de la compétitivité de BT France sur le marché des offres de services avancés aux grandes entreprises.

2.3. Les attentes de BT France en terme de régulation des marchés des liaisons louées

Les attentes de BT France en tant qu'opérateur nouvel entrant actif uniquement sur le marché des entreprises en terme de régulation de ce marché visent à lui permettre à faire face à deux enjeux :

- Avoir accès à des offres de gros lui permettant de répliquer de les offres de détail de son principal concurrent France Telecom / Equant, qui dispose d'une influence significative sur le marché des entreprises aussi bien sur les offres relevant de la présente analyse de marché que sur celles relevant de l'analyse de marché de la téléphonie fixe par l'ARCEP. La répliquabilité doit être comprise dans l'ensemble de ses composantes pertinentes pour la dynamique concurrentielle :
 - Technique (architecture, interfaces, granularité)
 - Tarifaire
 - Temporelle (les offres de détail de France Telecom ne doivent pas être lancées sans que l'offre de gros correspondante soit disponible)
- réduire ses coûts d'accès afin être capable d'être compétitif sur le marché de détail

Or ces deux attentes ne peuvent aujourd'hui pas être satisfaites par la seule pression concurrentielle qui reste encore très faible, puisque comme cela l'a été évoqué précédemment, seuls France Telecom et NeufCegetel proposent des offres d'accès nationales.

Le seul moyen d'éviter un renchérissement des prix est donc le maintien pendant une certaine période, d'un minimum de régulation afin que les prix de l'opérateur dominant reste orientés vers les coûts.

Cette régulation reste nécessaire tant que le nombre d'opérateurs de réseau national reste faible, et même si certains acteurs ont annoncé un tel déploiement, il n'est pas encore effectif.

A défaut des opérateurs de services comme BT France seront freinés dans leur développement au détriment de la concurrence sur le marché des grands comptes.

Conclusion :

De manière plus générale, et compte tenu de l'analyse de l'ARCEP qui conclut que France Telecom dispose d'une influence significative sur les marchés de détail des services de capacité et sur les marchés de gros du segment terminal et du circuit interurbain, BT France considère qu'il est essentiel de continuer à encourager l'innovation et la compétitivité sur le marché français des entreprises en créant les conditions favorables au développement de TOUS les opérateurs nouveaux entrants actifs sur ce marché quelque(s) soit(ent) le(s) segment(s) du marché qu'ils adressent, et en particulier pour ceux qui s'adressent aux grandes entreprises.

Les obligations prévues pour les marchés des liaisons louées doivent donc être définies en s'assurant que les conditions de développement d'une dynamique concurrentielle restent mises en place aussi pour les offres de services avancés destinées aux entreprises.

Les commentaires de BT sur la partie suivante portent précisément sur ces obligations.

3. Les obligations envisagées par l'ARCEP pour remédier aux problèmes concurrentiels : les commentaires de BT France

Pour BT France, l'allègement de la régulation ex ante des marchés des liaisons louées proposée par le document de consultation suscite de sérieuses inquiétudes dans la mesure où elle ne permettra pas d'assurer la pérennité des conditions de développement d'une dynamique concurrentielle pour les offres de services avancés.

Ainsi, le document proposé par l'ARCEP prône:

- un allègement général des obligations qui pèsent sur France Telecom, en particulier pour les services de capacités supérieurs à 10 Mbit/s qui constituent le principal axe de demande des grandes entreprises
- une suppression de tout contrôle tarifaire ex ante sur le marché de détail (sauf pour l'ensemble minimal de Liaisons Louées).

Selon BT France, cette évolution de la régulation est susceptible de générer trois risques principaux sur les conditions de développement d'une dynamique concurrentielle:

- Le risque de **discrimination en faveur d'Equant ou de Transpac**, intégré au groupe France Telecom et principal acteur sur le marché des services avancés, en raison de la difficulté voire de l'absence de transparence et de contrôle des flux intra groupe.
- Le risque de **dégradation des conditions techniques, tarifaires et temporelles des prestations d'accès** liés à la constitution d'un duopole France Telecom / NeufCegetel, car le décalage entre, d'une part l'opérateur historique et un opérateur majeur tel que NeufCegetel maîtrisant un réseau qu'il est pratiquement impossible de dupliquer à des conditions économiques viables, et de l'autre, des opérateurs nouveaux entrants de taille plus modeste, dont le déploiement est en cours et qui ont opté pour une stratégie différente, se renforce de plus en plus.
- Le risque d'induire des **investissements inefficaces en infrastructures** au détriment des investissements efficaces en services, alors même que pour les services avancés, ceux sont précisément les investissements en services qui correspondent aux besoins de grandes entreprises.

En outre, il convient d'ores et déjà de relever, que BT, en tant qu'opérateur historique britannique est loin de bénéficier de tels allègements alors même que la concurrence est plus effective au Royaume-Uni.

Les commentaires détaillés de BT France sur les obligations définies par l'ARCEP ont été établis dans cette perspective.

3.1. L'allègement général des obligations sur le marché de gros pour les segments terminaux de capacité supérieure à 10 Mbits ou pour les segments interurbains ne présente pas de bénéfices suffisants à long terme liés à l'investissement en infrastructure pour compenser les inconvénients à court terme liés à l'insuffisance de la répliquabilité.

Le document de consultation résume l'esprit du dispositif de régulation proposé à travers deux objectifs principaux :

- Un objectif de corriger les problèmes concurrentiels à court terme, avec un ensemble d'obligations visant à garantir une répliquabilité « immédiate » par les opérateurs nouveaux entrants des offres de détail de capacités de France Telecom
 - Un objectif de corriger les problèmes concurrentiels à long terme, avec un ensemble d'obligations visant à promouvoir la concurrence en infrastructures sur les marchés concernés par le présent projet de décision.
- ⇒ **Pourtant, la concurrence sur les services couplée à une orientation vers les coûts de l'accès est le moyen d'arriver à long terme à une concurrence sur l'infrastructure.**

Comme le rappelle fort justement l'ERG dans son document de référence sur les « principes guidant les autorités de régulation dans le choix d'obligations appropriées »⁸, la concurrence en service avec une orientation vers les coûts de l'accès peut être (et en général est) le moyen d'arriver à long terme à une concurrence en infrastructure. En effet, les opérateurs nouveaux entrants sont alors placés dans une situation où ils peuvent décider d'engager leurs investissements de manière progressive et ne déclencher une nouvelle phase d'investissement qu'une fois la masse critique de clients atteinte.

La régulation doit donc favoriser un cycle vertueux de consolidation des positions de marché et de déploiement d'infrastructure alternative par les opérateurs nouveaux entrants, qui leur permettra de descendre une à une les marches de ce que l'ERG appelle « l'échelle de l'investissement » (« investment ladder »⁹), depuis un réseau faiblement capillaire jusqu'à un réseau fortement capillaire.

⁸ Voir ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the new regulatory framework", ERG (03) 30rev1, p. 68-69

⁹ Voir Cave, Martin and Ingo Vogelsang, 2003, How Access Pricing and Entry Interact, Telecommunications Policy, 27, 717-727.

L'ERG précise également que ceci implique de réguler l'opérateur disposant d'une influence significative sur le marché, car sinon les opérateurs nouveaux entrants ne pourront jamais développer leurs parts de marché de manière suffisante pour justifier les investissements, et, donc, la concurrence en infrastructure souhaitée pour le long terme n'émergera pas.

⇒ **Les opérateurs tiers ont besoin de visibilité pour établir leur stratégie**

La régulation ex ante des offres de gros de France Telecom est un élément clé de sécurité, si l'intérêt de déployer n'est pas certain, les opérateurs alternatifs ne déploieront pas.

Le schéma de déploiement d'un opérateur alternatif tourné vers les entreprises est très différent de celui d'un opérateur tourné vers une clientèle résidentielle. Il s'agit de déployer progressivement, en fonction de l'implantation des sites des entreprises clientes.

Il est indispensable de disposer d'offres de gros régulées et orientées vers les coûts afin de pouvoir se lancer dans la conquête de nouveaux clients puis, dans un deuxième temps de déployer un réseau en propre.

Par ailleurs, contrairement à ce que semble soutenir le document de consultation, la liberté tarifaire laissée à France Telecom ne favorisera pas le déploiement immédiat de réseaux concurrents car ils ne disposeront pas de garanties suffisantes pour consentir de tels investissements.

France Telecom pourrait en effet très bien augmenter artificiellement ses tarifs tant qu'il n'y aura pas de réseau concurrent puis les diminuer substantiellement lorsqu'un nouvel opérateur aura déployé au même endroit, rendant très difficile tout retour sur investissement.

Une des façons de limiter ce risque d'augmentation des tarifs reste d'obliger France Telecom à maintenir des tarifs reflétant les coûts ce qui permet d'avoir en principe une évolution à la baisse et donc de définir un prix de marché qui reste favorable à ceux qui ont des besoins importants d'achats d'infrastructure. A noter que les besoins d'achat subsistent même pour les opérateurs déployant une infrastructure (cf par exemple les offres de revente de LA-LPT).

On voit donc que la suppression d'une régulation ex ante efficace sur les fibres optiques aura un effet contraire à l'objectif poursuivi :

- ⇒ Il est illusoire de penser que la simple existence de l'offre CE20, qui reste inadaptée aux besoins d'opérateurs tels que BT, va résoudre le problème du manque de concurrence sur les liaisons de capacité supérieure à 10 Mbit/s.
- ⇒ Par ailleurs, il convient de noter qu'en règle générale, le déploiement des opérateurs alternatifs ne touche que des portions limitées du territoire, d'autant plus en ce qui concerne un déploiement en fibre.

Plus particulièrement, la régulation des segments terminaux de capacité supérieure à 10 Mbit/s et le déploiement en fibre optique sont-ils incompatibles ?

Les différences de régulation entre le segment terminal < 10 Mbits et ≥ 10 Mbits semblent motivées par le fait que les obligations jugées nécessaires au titre de la répliquabilité (objectif de court terme de l'ARCEP) seraient susceptibles sur le segment terminal ≥ 10 Mbits (fibre optique) de freiner France Telecom et les opérateurs alternatifs dans leur déploiement en cours dans l'optique boucle locale et réseau de desserte¹⁰ (objectif de long terme de l'ARCEP).

BT France ne partage pas cet argumentaire. En effet :

⇒ **Ampleur du déploiement en fibre optique de France Telecom : une avance irrattrapable**

En ce qui concerne le déploiement de France Telecom :

La demande en raccordements d'une capacité supérieure à 10 Mbit/s émanant des grandes entreprises progresse de manière régulière.

Comme le précise l'Autorité dans son document¹¹, *« au cours des deux dernières années, les besoins en débits de raccordement en services de capacité des entreprises ont effectivement **commencé à augmenter significativement** à la faveur de la généralisation **des applications IP fortement consommatrices de débits**(...) compte tenu de toutes les tendances en cours sur le marché il est vraisemblable que la demande en raccordement à plus de 10 Mbit/s dans le segment terminal va augmenter fortement et qu'elle va se diffuser sur tout le territoire. »*

L'opérateur intégré France Telecom, toujours selon les chiffres publiés par l'Autorité dans son document de consultation, bénéficie d'une part de marché de **71,4 %** en 2004 sur les capacités de plus de 10 Mbit/s.

Ces deux éléments conjugués rendent parfaitement illusoire l'hypothèse de voir le groupe France Telecom renoncer à sa position dominante sur ce segment particulièrement prometteur en termes de chiffre d'affaires sous prétexte du maintien d'une régulation qui, jusqu'à présent, n'a aucunement freiné France Telecom. L'intensité concurrentielle est aujourd'hui quasi inexistante et n'est certainement pas à même de justifier un retrait de France Telecom du marché des liaisons à haute capacité.

En ce qui concerne le déploiement des différentes catégories d'opérateurs alternatifs identifiés par l'ARCEP :

¹⁰ Voir V.2.6.3 p. 119

¹¹ IV.2.1 La demande potentielle sur le marché (p 63)

- Les opérateurs nouveaux entrants actifs uniquement sur le marché des entreprises ont arrêté le déploiement de boucles métropolitaines optiques raccordant des sites d'entreprises depuis 2001 marquant le retournement du financement des télécommunications par les marchés financiers¹². Par ailleurs, à l'exception notable de Completel, les MAN recensés par l'ARCEP¹³ concernent en fait les mêmes agglomérations (Paris, Lyon, Marseille). Il est significatif de constater que lorsque des investissements majeurs en infrastructure sont annoncés, ils ne portent pas sur le déploiement fibre jusqu'à l'abonné mais sur la mise en place de réseau DSL¹⁴.
- Il n'y a, à ce jour, qu'un opérateur nouvel entrant actif sur le marché des entreprises et des résidentiels, NeufCegetel, qui est clairement engagé dans une course au déploiement, mais a déjà atteint une taille qui le rend d'ores et déjà irrattrapable pour tout autre nouvel entrant du marché entreprise. Il paraît donc peu vraisemblable que le volume de ses investissements soit freiné par l'imposition de l'orientation vers les coûts pour France Telecom.
- Les opérateurs nouveaux entrants actifs uniquement sur le marché des résidentiels (Télé 2, Free, AOL, Club Internet, Télécom Italia) et qui, selon l'analyse de l'ARCEP¹⁵, sans pouvoir être complètement exclue pour les filiales d'opérateurs historiques étrangers, n'auraient en tout état de cause qu'un faible impact sur la dynamique concurrentielle entreprise.

En conclusion : à ce jour, et dans les deux ans qui viennent, seul France Telecom est à même de poursuivre le déploiement d'un réseau national à haute capacité. Il est illusoire d'envisager qu'un maintien de la régulation sur ce secteur poussera France Telecom à renoncer à ses perspectives.

⇒ **Compte-tenu de la capillarité du réseau fibre de France Telecom, la dérégulation des offres de gros de fibres optiques, et en particulier l'absence d'orientation vers les coûts, ne va pas dans le sens du développement de la concurrence.**

a) Cette dérégulation va permettre à France Telecom de préempter le marché

En effet, comme l'indique très justement l'ARCEP dans le présent projet de décision « le problème de répliquabilité des offres de détail de France Telecom se situe principalement au niveau des services de plus de 10 Mbit/s » et que « l'entrée d'opérateurs concurrents sur le marché de détail des services de capacités n'est généralement envisagée qu'en

¹² Voir IV.3.5.1.2 p. 80 du document de consultation

¹³ Voir IV 2.2.2 p. 64 du document de consultation

¹⁴ Voir Article « Completel veut tripler ses revenus en six ans! » paru le 6 septembre 2005 dans Bourse et Sociétés. « Le réseau en fibre de Completel sera donc progressivement complété par un réseau DSL permettant au groupe d'adresser 80 agglomérations au lieu de 9. »

¹⁵ Voir IV.2.2.4 p. 64

ayant recours aux offres de gros sur le marché du segment terminal (principalement celles de l'opérateur historique)¹⁶».

Or, comme le rappelait récemment la DGCCRF¹⁷ *«La capacité des opérateurs de communications électroniques à offrir des prestations sur les marchés de gros est essentiellement fonction de la capillarité de leur réseau. En dehors des obligations faites à France Telecom sur certains marchés de gros dans le cadre de la régulation ex ante opérée par l'ARCEP aucune disposition n'impose à un opérateur disposant d'un réseau d'être offreur sur les marchés de gros ; ce choix relève d'une décision stratégique de firmes pour la plupart actives sur les marchés de détail »* il n'est donc absolument pas garanti que BT France aura accès à d'autres offres de gros que celles de France Telecom.

Il en résulte que l'avancée qui sera prise par France Telecom sera particulièrement importante et durable :

- Sur le marché de gros : si les préconisations du document de consultation étaient retenues, les opérateurs nouveaux entrants devront s'approvisionner auprès de France Telecom à des prix non régulés

- Sur le marché de détail : les entreprises, et tout particulièrement les grandes entreprises, contrairement aux particuliers ne changeant pas aussi régulièrement de fournisseur, France Telecom sera à même de préempter le marché.

Ceci est d'autant plus inquiétant pour la dynamique du marché, que ces services de plus de 10 Mbit/s sont précisément ceux pour lesquels une forte demande est attendue, et particulier des grandes entreprises. BT France souscrit pleinement aux tendances sur le marché des entreprises identifiées par l'ARCEP¹⁸, à savoir une montée des débits due (i) aux évolutions des architectures de réseau des entreprises favorisant les liens entre sites et la centralisation des bases de données, et (ii) à une augmentation de la part des services de capacités avec interface alternatives par rapport aux liaisons louées, notamment les services de niveau 2 de type VPN Ethernet.

L'augmentation des services de plus de 10 Mbit/s qui devrait s'ensuivre concerne donc nécessairement la composante télécommunications de l'offre de services avancés de BT France et est d'ailleurs parfaitement illustrée par les estimations de demande potentielle fournie par l'ARCEP. BT France tient notamment à souligner que de son point de vue, la demande potentielle pour les raccordements à plus de 10Mbit/s est plus proche de la fourchette haute (totalité des 19.000 sites principaux et totalité des 200.000 sites secondaires) que de la fourchette basse (totalité des 19.000 sites principaux).

Il est d'ailleurs significatif de constater ici l'ampleur et la rapidité du déploiement en fibre optique de France Telecom qui concerne déjà 170 agglomérations¹⁹, dans lesquelles le raccordement client peut s'effectuer dans un délai de 4 à 6 semaines.

¹⁶ Voir IV.2.6.1. p.70

¹⁷ Lettre du Ministre de l'Economie du 12 août 2005 aux conseils de la société neuf telecom relative à une concentration dans le secteur des communications électroniques.

¹⁸ Voir IV.2.1 p. 62

¹⁹ Voir IV.3.2.1 p. 76

La demande de France Telecom d'un moratoire en ce qui concerne la régulation de son déploiement en fibre optique paraît donc singulièrement incohérente et infondée. Mr Champsaur indiquait ainsi récemment²⁰ à juste titre « *Un scénario de développement de fibre dont les modalités conduiraient, de droit ou de fait, à une re-monopolisation du marché du haut débit professionnel ne serait pas conforme aux objectifs fondamentaux de la régulation. A moyen terme, tant les entreprises individuellement que la compétitivité de la France dans son ensemble en paieraient le prix.* »

Les obligations prévues au titre des analyses des marchés des liaisons louées : benchmark par rapport aux principaux pays européens :

L'objectif du benchmark européen est de recueillir et d'analyser pour un échantillon de 7 pays, pris parmi les principaux pays de l'Union Européenne « des 15 » (Allemagne / Belgique / Espagne / France / Italie / Pays-Bas / RU), les informations relatives aux obligations pesant sur l'opérateur disposant d'une influence significative pour remédier aux problèmes concurrentiels afin de déterminer si un traitement différencié du segment terminal suivant le débit est mis en œuvre. Cette disposition est en effet jugée particulièrement problématique par BT France.

A ce jour, seuls deux pays parmi ces sept, à savoir le Royaume Uni et l'Italie, ont terminé leurs analyses de marché ou communiqué leur projet de décision.

Cas du Royaume Uni²¹

L'Autorité de régulation britannique distingue entre deux grandes catégories de segments terminaux :

- Les segments terminaux à interface traditionnelle (traditional interface symmetric broadband origination ('TISBO') services). Trois grandes familles de produits peuvent être identifiées : jusqu'à 8 Mbit/s (bas débit), de 8Mbit/s à 155 Mbit/s (haut débit), au-delà de 155 Mbit/s (très haut débit) qui correspondent à celles déterminées pour le marché de détail.
- Les segments terminaux à interface alternative (alternative interface symmetric broadband origination ('AISBO') services). Ce type de segment terminal est un accès fibre optique de courte distance (une vingtaine de kilomètres) utilisé dans la réalisation d'extension de LAN (interface Ethernet IEEE 802.3 généralement)

²⁰ Intervention de Mr. Paul Champsaur, Président de l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes, aux journées internationales de l'IDATE à Montpellier, le jeudi 24 novembre 2005

²¹ Voir Ofcom, Review of the retail leased lines, symmetric broadband origination and wholesale trunk segments markets - Final Statement and Notification.

L'analyse de l'Ofcom conclut que BT dispose d'une influence significative sur les marchés sur les marchés de gros du segment terminal dit TISBO bas débit et haut débit ainsi que sur le marché de gros du segment terminal dit AISBO. Par contre, l'Ofcom conclut à l'absence d'influence significative de BT sur le marché de gros du segment terminal dit TISBO très haut débit.

Tous les segments terminaux pour lesquels BT dispose d'une influence significative sont soumis à une obligation d'orientation vers les coûts. Les segments dits TISBO²² bas débit et haut débit devront en plus respecter un régime de price cap. Les modalités de ce régime sont définies par l'Ofcom dans son « Partial Private Circuits Charge Control - Final Statement » du 30 septembre 2004. Le régime s'applique sur une période de quatre ans, jusqu'en 2008/2009 et distingue trois paniers :

- Panier des équipements, auquel s'applique RPI – 8,9%
- Panier des TISBO bas débit (FAS, redevance mensuelle, maintenance), auquel s'applique RPI - 4%
- Panier des TISBO haut débit (FAS, redevance mensuelle, maintenance), auquel s'applique RPI – 6,5%

Afin de contrôler les rééquilibrages tarifaires à l'intérieur de chacun des paniers, des sous cap sont mis en place : RPI – 0% pour chacun des prix des paniers TISBO bas débit et haut débit, RPI – 3% pour chacun des prix du panier des équipements.

Le prix initial pour chacun des segments terminaux est celui en vigueur au 30 septembre 2004.

Cas de l'Italie

L'analyse de l'Autorité de régulation italienne (Agcom) conclut que Telecom Italia dispose d'une influence significative sur les marchés de gros du segment terminal et du segment interurbain.

Dans son projet de décision²³ faisant suite à consultation publique de la Delibera 153/05/CONS, l'Agcom applique au marché du segment terminal une régulation des prix de type price cap (appelé « network cap »). Selon l'Agcom, cette régulation doit permettre de :

- garantir que ces prestations essentielles pour la fourniture de services de gros ou de détail par des opérateurs concurrents de Telecom Italia sont orientées vers les coûts ;
- inciter Telecom Italia, opérateur disposant d'une influence significative, à une plus grande efficacité, en particulier pour les services où le degré de concurrence est encore faible²⁴ ;

²² A l'exception des prestations dite TISBO utilisées pour réaliser des liaisons inter stations de base ou des backhaul dans le cadre du dégroupage total.

²³ Voir IT/2005/0272/IT/2005/0272/Mk 13-14 Schema di Provvedimento du 28/10/2005 v1

²⁴ Ainsi Telecom Italia est autorisé à conserver les gains de productivité au-delà du RPI – 9,6%

- réduire les temps de vérification et d'approbation des Offres de Référence de Telecom Italia ;
- Augmenter la visibilité sur les coûts des prestations de gros pour les opérateurs alternatifs.

L'ensemble des produits du marché du segment terminal sont dans un même panier, avec un price cap défini par la formule : $RPI - 9,6\%$ sur une période de 3 ans couvrant 2005-2008. Le panier est décomposé en deux sous paniers, un sous cap de $RPI + 0\%$ étant appliqué au sous panier A2 :

- A1 comprenant les segments terminaux de débit inférieur à 155 Mbit/s
- A2 comprenant les segments terminaux de débit supérieur à 155 Mbit/s

Le prix initial pour chacun des segments terminaux devra être fixé en début de période par Telecom Italia en respectant le principe d'orientation vers les coûts.

Conclusion

De manière générale BT France demande le maintien du principe d'orientation vers les coûts de l'ensemble des offres de segments terminaux ou de segments interurbains de France Telecom afin notamment de ne pas introduire de distorsion dans les conditions de répliquabilité des offres de détail

En ce qui concerne les segments terminaux d'une capacité de plus de 10 Mbit/s, si le calcul des coûts est rendu difficile du fait de l'absence de recul de l'Autorité sur les fibres optiques à haute capacité, BT propose la définition d'un « price cap » à l'instar de ce qui a été décidé par l'OFCOM ou l'ARN italienne pendant une période transitoire.

3.2. La suppression du contrôle tarifaire sur le marché de détail dégrade de manière importante le délai d'obtention de l'offre de gros permettant de répliquer les offres de détail (problématique de la répliquabilité temporelle).

BT France constate que les prestations de gros actuelles n'ont pu être mises en place dans le cadre des négociations avec France Telecom et ont fait soit l'objet de règlement de différent soit d'une demande de l'ARCEP.

- Pour les Liaisons Louées Partielles, décision n°02-147 de l'Autorité en date du 12 février 2002 à la suite d'un règlement de différend entre la société MFS Communications et France Telecom
- Pour l'offre CE2O, lancement le 17 mai 2005 à la demande de l'ARCEP pour permettre aux opérateurs nouveaux entrants de répliquer une offre de détail de France Telecom appelée « PACK LAN » puis « VPN Ethernet » puis « Ethernet Link ». L'ARCEP souligne par ailleurs elle-même que l'offre CE2O de France Telecom ne peut répondre à l'ensemble des besoins de répliquabilité des offres de détail de France Telecom à ce jour, et que des nouvelles offres de gros sont donc nécessaires.

Ces procédures dilatoires ont été utilisées par France Telecom sur d'autres marchés, en particulier sur le marché du haut débit, comme l'illustre parfaitement le compte-rendu des faits dans la Décision du Conseil de la Concurrence n° 05-D-59 du 7 novembre 2005 relative à des pratiques mises en oeuvre par la société France Télécom dans le secteur de l'Internet haut débit

Le parallèle avec l'offre CE2O est ainsi source d'inquiétude pour BT France :

- L'offre CE2O a été introduite le 17 mai 2005 à la demande de l'ARCEP pour prévenir le risque d'éviction²⁵.
- Alors que les commandes des opérateurs nouveaux entrants n'ont pu commencer qu'à partir d'octobre 2005, l'ARCEP rappelle dans l'analyse²⁶, France Telecom « a ajouté une liste supplémentaire de communes éligibles à son offre VPN Ethernet quelque mois après avoir lancé l'offre ».
- L'ARCEP souligne également que l'intégration dans les offres de détail des opérateurs nouveaux entrants ne se fera effectivement qu'après une « période assez longue »²⁷, comprise entre 6 et 18 mois (sans tenir compte des périodes de migrations des services existants).
- Comme le marché est caractérisé par des coûts de changement d'opérateur élevés²⁸, France Telecom est ainsi en situation de préempter le marché.

²⁵ Voir III.2.3 p.48

²⁶ Voir III.2.2 p.45

²⁷ Voir IV.2.6.3.2 p. 72

²⁸ Voir IV.2.6.4

Il importe donc de ne pas laisser l'obtention d'offres de gros adaptées aux besoins des opérateurs nouveaux entrants actifs sur le marché des entreprises aux seules négociations d'interconnexion et de maintenir l'homologation tarifaire préalable **dans tous les cas** pour les offres de détail de France Telecom.

Comme l'évoque l'ARCEP, elle-même dans sa décision relative à la définition des marchés pertinents de la téléphonie fixe²⁹, « *La simple imposition de l'obligation de non discrimination et des interdictions de couplages abusifs de prix excessifs et de prix d'éviction n'est pas suffisante pour que ces obligations soient systématiquement mises en œuvre par France Telecom. (...) En l'absence d'une procédure de communication préalable il est probable que France Telecom commercialise des prestations qui pourraient ne pas respecter les obligations imposées par l'Autorité et qu'il faudra attendre l'issue d'une procédure de sanction pour que France Telecom retire ou modifie ces offres au détriment des acteurs du secteur et des consommateurs.* ».

Il est d'ailleurs important de noter que c'est grâce à la procédure d'homologation tarifaire que l'ART a pu constater l'absence de répliquabilité de l'offre Ethernet de FT et exiger la création d'une offre de gros. A défaut d'une telle homologation tarifaire les seuls moyens dont disposent réellement l'ARCEP seront ex post, ce qui donc favorise la préemption du marché par FT sur les nouveaux services.

L'ARCEP souligne à juste titre que le marché de détail analysé dans le présent projet de décision « *connaît deux spécificités : il comprend un nombre important et complexe de produits d'une part, et, d'autre part, il est caractérisé par de nombreuses offres sur mesure* »³⁰ et rappelle que « *le droit de la concurrence n'est pas nécessairement le mieux outillé pour traiter ce genre de spécificités* ».

BT France souscrit pleinement à cette analyse, qui s'applique d'ailleurs pour l'ensemble des offres sur mesure aux grandes entreprises ainsi que l'illustre la Décision du 23 juillet 2001 du Conseil de la Concurrence (saisi en 2000 par l'Autorité de régulation des télécommunications sur le cas Renault).

Il est donc extrêmement dangereux pour la dynamique concurrentielle de ne justifier l'abandon de l'homologation tarifaire préalable qu'au seul motif que « *l'Autorité entend désormais favoriser une action sur les marchés de gros des services de capacité* »³¹, l'ARCEP reconnaissant par ailleurs qu'« *il paraît peu vraisemblable que ces remèdes (imposés sur les marchés de gros – rajouté par nous) conduisent sur les marchés de détail à une situation de concurrence effective sur la période 2005-2008* »³².

²⁹ Décision de ARCEP n° 05-0571 du 27 septembre 2005 - V.4.1.2 Nécessité d'un contrôle des obligations imposées

³⁰ Voir III.2.3. p.49

³¹ Voir II.2.1. p. 110

³² Voir V.1.4 p. 98

Conclusion

BT France demande donc que l'homologation tarifaire préalable soit maintenue pour toutes les offres de détail de France Telecom, et que dans le cadre de ce processus, il soit demandé à France Telecom de confirmer la répliquabilité de cette offre de détail en mentionnant les offres de gros concernées afin de garantir une répliquabilité d'un point de vue temporel.

3.3 Des évolutions dans l'offre actuelle de France Telecom sont nécessaires pour garantir les conditions d'une véritable répliquabilité technique et tarifaire.

BT France partage l'analyse de l'ARCEP qui précise que « les marchés de gros des services de capacité sont à ce jour encore insuffisamment développés en comparaison des produits complexes et multiples existant sur le marché de détail ». **Les offres de gros actuelles de FT ne sont pas adaptées à l'ensemble des opérateurs nouveaux entrants actifs sur le marché et doivent donc être complétées pour que la répliquabilité soit possible pour tous les acteurs du marché.**

3.3.1. La granularité des offres de gros est insuffisante et ne permet pas un répliquabilité raisonnable : la mise en place du principe de « collecte nationale » est nécessaire

BT France est particulièrement inquiet de constater que le document de consultation ne prévoit aucune disposition particulière concernant la granularité des prestations de gros, alors qu'elle constitue un facteur essentiel de répliquabilité. Ce point est d'ailleurs explicitement rappelé par l'ARCEP dans son document de consultation³³ « *l'existence de marchés de gros de l'accès et de l'interconnexion permet à des opérateurs qui ne possèdent pas l'ensemble des infrastructures nécessaires à l'acheminement de trafic de bout en bout de s'appuyer sur les réseaux existants pour intervenir sur le marché de détail* ».

Ainsi que cela a été indiqué préalablement, BT France s'approvisionne aujourd'hui dans une large mesure auprès de Cegetel et Neuf Telecom. La fusion des deux entités renforce la nécessité pour BT France de réduire sa dépendance en diversifiant ses fournisseurs.

³³ Voir 1.2 Obligations génériques d'interconnexion et d'accès.

En effet, NeufCegetel est aujourd'hui le seul opérateur à disposer de suffisamment de points de présence répartis sur le territoire pour pouvoir toujours bénéficier des tarifs de gros de France Telecom les plus intéressants et comme le souligne l'ARCEP, il n'y a quasiment pas d'offres de substitution proposées par les opérateurs d'opérateurs ayant une activité à l'intérieur du territoire français³⁴.

Or à ce jour, la seule alternative possible est de consentir des investissements additionnels **significatifs** dans le réseau d'infrastructure pour bénéficier des offres de gros de France Telecom.

- Pour les offres de Liaisons d'Aboutement et Liaisons Louées Partielles, les investissements nécessaires portent sur l'installation de points de présence dans les 10 Zones de Transit aujourd'hui non couvertes.
- Il en est de même concernant l'offre CE2O car pour tirer un réel parti de cette offre, il est nécessaire de se déployer sur environ 250 points de présence de France Telecom.

Un tel développement d'une infrastructure en propre plus capillaire par BT France conduirait à une duplication inefficace des infrastructures longue distance au détriment des investissements en services que nécessite son activité d'offres de services avancés. Compte tenu de la faible intensité concurrentielle sur le marché de gros pour les prestations nécessaires à l'activité d'un opérateur offrant des services avancés aux grandes entreprises, un renchérissement des prix et une dégradation de la compétitivité sur le marché de détail ne peuvent donc être raisonnablement exclus.

Benchmark :

Par ailleurs, il convient de rappeler que BT en tant qu'opérateur historique au Royaume-Uni³⁵ dispose d'une offre de gros de collecte nationale en interconnexion.

L'offre de gros de liaisons louées de BT UK est également nationale et n'est pas limitée à des régions spécifiques.

Enfin, l'offre de gros Ethernet de BT UK en tant que tel est limitée, pour des raisons techniques, à une portée de 25 km, en revanche, les opérateurs tiers disposent de la possibilité de rallonger la portée de la collecte avec des briques de produits également régulés (Wholesale Extension Services).

Conclusion :

BT France demande donc qu'une offre de collecte nationale régulée soit ajoutée à l'offre de référence de France Telecom afin de pouvoir bénéficier de ces services de gros au niveau national et de préserver une dynamique concurrence entre les deux opérateurs disposant de réseau à forte capillarité.

³⁴ Voir IV.5.2.2 p. 84

³⁵ http://www.btwholesale.com/application?origin=pricingLinks.jsp&event=bea.portal.framework.internal.refresh&pageid=cplHub&nodeId=navigation/node/data/service_and_support/pricing/cpl/cpl_pricing_hub

Plus particulièrement :

- les offres LA / LPT de France Telecom doivent être accessibles en inter-ZT
- l'offre CE2O doit intégrer la possibilité d'une collecte nationale

BT France demande également que les LA d'une capacité de 2 Mbit/s soient intégrées à l'offre de référence de France Telecom, il n'y a en effet aucune raison de l'exclure dans la mesure où il s'agit bien d'une brique de base couramment utilisée.

3.3.2. La qualité de service des offres de gros est insuffisante et ne permet pas une répliquabilité efficace : la mise en place d'indicateurs de qualité de service avec des objectifs de performances couplés à des pénalités incitatives est nécessaire

Si la qualité de service des offres aval commercialisées par les opérateurs nouveaux entrants dépend de la qualité de leurs propres prestations, elle est également fonction de la qualité des offres de gros achetées auprès de France Telecom à partir desquelles elles sont construites. Comme le précise l'ARCEP³⁶ *« La capacité qu'ont les opérateurs alternatifs de proposer à leurs clients des niveaux de qualité de service satisfaisants est un paramètre déterminant pour l'établissement d'une concurrence durable dans le respect des intérêts des consommateurs ».*

BT France souhaite porter à l'attention de l'Autorité que la qualité de service proposée aujourd'hui par France Telecom est très insuffisante. Il donc est nécessaire que l'ARCEP impose à France Telecom une qualité plus conforme aux standards pratiqués, notamment en ce qui concerne la Garantie de Temps de Rétablissement.

BT France constate en effet avec intérêt, que dans le cas du dégroupage total, la publication d'indicateurs de qualité de service a déclenché une dynamique d'amélioration de la performance.

BT France souhaite toutefois que l'ARCEP définisse et valide les indicateurs et les objectifs de performance associée à travers une consultation publique des opérateurs, et ne laisse pas l'initiative de la mise en œuvre du seul côté de France Telecom. En effet, il conviendrait que les offres de gros de France Telecom ne proposent pas des conditions « comparables » à ses offres de détail mais meilleures. En effet, si les conditions sont seulement comparables, un opérateur concurrent ne pourra jamais répliquer l'offre de France Telecom.

³⁶ Voir 2.4 Publication d'indicateurs sur la qualité de service p 112

Conclusion :

BT France demande que l'ARCEP définisse et valide les indicateurs et les objectifs de performance associée pour les prestations de gros à travers une consultation publique des opérateurs, et ne laisse pas l'initiative de la mise en œuvre du seul côté de France Telecom.

3.4. La régulation ex ante des marchés de gros doit garantir les conditions d'une répliquabilité mettant tous les acteurs sur un pied d'égalité : France Telecom/Equant ou opérateurs nouveaux entrants

L'article D 309 du Code des P&CE précise 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 de service que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires* »

Ainsi et comme le précise l'ARCEP³⁷ « *il est par conséquent nécessaire de garantir que France Telecom n'avantagera pas ses propres services de détail par les moyens qu'elle leur fournit* ».

BT France est particulièrement préoccupé par la réelle opacité des comportements de France Telecom dans ses offres de services avancées aux grandes entreprises, rendant plus difficile encore la conquête de nouveaux clients par BT France, opacité traduite souvent par le fait que l'offre de France Telecom est « portée », par une autre marque du groupe comme Equant ou éventuellement Transpac en fonction des offres ou des grandes entreprises clients.

Cette opacité est d'autant plus problématique que France Telecom dispose de trois avantages concurrentiels significatifs en raison de l'étendue de sa gamme de services de détail ³⁸:

- « France Telecom est le seul fournisseur de certains services ou sur certaines parties du territoire ;

³⁷ Voir II.2 Obligation de non discrimination p 108

³⁸ Voir IV.2.6.5 p.74

- Ensuite, par le choix du périmètre de remise important qui couvre services en concurrence et services en monopole de fait³⁹, il améliore sa position concurrentielle face à ses concurrents ;
- Enfin, la constitution technique ou le périmètre géographique de certains services lui permettent un couplage que ses concurrents ne peuvent pas réaliser ».

A l'instar de la position retenue par l'ARCEP dans le cadre du marché de gros des offres d'accès large bande⁴⁰ imposant une séparation comptable entre France Telecom et sa filiale Wanadoo de part, notamment, le « *caractère verticalement intégré de France Telecom et de la réintégration de Wanadoo au sein de la société mère* », l'imposition, de manière plus globale, d'une séparation comptable à France Telecom est particulièrement indispensable du point de vue de BT France

Sans séparation comptable il est notamment très difficile de s'assurer que France Telecom opère bien une distinction entre d'une part les services vendus en gros aux opérateurs et de l'autre les services et produits qu'elle commercialise directement, et surtout les prix de cessions internes par rapport aux prix publics.

Compte tenu de la problématique de la granularité des offres de gros pour garantir la répliquabilité des offres de détail de France Telecom, BT France ne peut que rappeler la nécessité, pour le maintien d'une dynamique concurrentielle sur les services avancés aux grandes entreprises, d'un dispositif permettant de s'assurer que les prestations d'accès utilisées au sein du groupe France Telecom pour des offres portées sur la marque Equant ou Transpac sont bien réalisées de manière non discriminatoires.

Plus particulièrement, Equant ne disposant pas d'un réseau en propre comparable à celui de sa maison mère, ce dernier a nécessairement recours à des liaisons de France Telecom afin de construire ses offres destinées aux entreprises. Les conditions d'accès à ce réseau devraient être portées à la connaissance de l'ARCEP.

Conclusion :

BT France demande que la mise en place concrète de la séparation comptable pour les marchés de gros couverts par la présente analyse de marché soit effective fin 2006.

BT France demande également que les contrats de cession interne relatifs à l'accès soient transmis à l'ARCEP.

³⁹ L'ARCEP précise fort justement ce point : « la concurrence sur les services de capacités de plus de 10 Mbit/s, notamment avec interfaces alternatives, ne s'est exercée que sur une partie des dix plus grandes agglomérations. Le reste du territoire est un monopole de fait pour France Telecom et cette situation ne peut évoluer que progressivement.

⁴⁰ Décision n°05-0280 de l'ARCEP en date du 19/05/05 portant sur les obligations imposées à France Telecom en tant qu'opérateur exerçant une influence significative sur le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau régional.