

**Consultation publique sur le marché des liaisons louées et les services de  
capacité pour les entreprises**

**- Réponse de Bouygues Telecom -**

Bouygues Telecom a pris connaissance de l'analyse menée par l'ARCEP concernant le marché des liaisons louées et les services de capacité pour les entreprises et souhaite apporter ses commentaires dans le cadre de la consultation publique sur ce sujet.

### **Besoins de Bouygues Telecom en services de capacité**

Les besoins de Bouygues Telecom en services de capacité pour lesquels il est fait appel à une offre de liaisons louées concernent principalement le déploiement de la partie capillaire de son réseau, c'est-à-dire pour relier les sites BTS aux sites BSC. Pour réaliser ce déploiement, Bouygues Telecom utilise l'offre de détail TRANSFIX de liaisons louées de France Télécom.

Les alternatives à l'utilisation de cette offre dépendent des zones dans lequel le réseau est déployé. On peut distinguer deux types de zones : les zones rurales et les zones urbaines.

Dans les zones rurales, la seule alternative à l'offre de France Télécom est l'utilisation de faisceaux hertziens, les offres SDSL étant encore aujourd'hui limitées en distance et en nombre de lignes éligibles. Les tarifs élevés pratiqués par France Telecom depuis dix ans sur les liaisons louées de 2 Mbits ont conduit Bouygues Telecom à choisir cette alternative et à investir massivement dans une infrastructure de transmission bas débit propriétaire.

Néanmoins, les évolutions en cours envisagées par l'ARCEP relatives à l'attribution et aux redevances des fréquences utilisées par ces faisceaux hertziens limitent la visibilité à moyen terme sur la pérennité de cette solution. Or elle est essentielle pour permettre aux opérateurs de ne pas être complètement dépendants de l'opérateur en position dominante sur les liaisons louées en milieu rural.

Pour effectuer des choix d'investissement pertinents, Bouygues Telecom considère non seulement **qu'une régulation doit être maintenue sur le marché des liaisons louées et que des engagements/ obligations pour France Télécom sur une durée suffisamment longue sont nécessaires, mais également que l'Autorité devra veiller à ne pas remettre en cause les choix d'investissements effectués par Bouygues Telecom par une modification substantielle des conditions d'attribution des fréquences 23 GHz et 38 GHz utilisées pour ces faisceaux hertziens.**

Dans les zones urbaines :

- La boucle locale radio au départ, ou le SDSL aujourd'hui, offerts par des opérateurs alternatifs pourraient présenter une alternative aux offres de France Télécom
- Cependant les pilotes réalisés sur les offres de boucle locale radio ne se sont pas révélés satisfaisants notamment en terme de qualité de service et de perspectives
- De plus, compte tenu du fait que les opérateurs alternatifs sont dépendants pour les offres SDSL de la paire de cuivre de France Télécom, ils ne sont pas en mesure de maîtriser totalement la qualité de service qu'ils offrent. On constate ainsi que celle-ci n'est pas satisfaisante pour différentes raisons : éligibilité de la paire, délais de mise en service, interventions et rétablissement en cas d'incidents
- Par ailleurs, les offres SDSL ne sont disponibles qu'à Paris pour l'instant. En conséquence l'utilisation des offres SDSL reste aujourd'hui marginale à moins de 3% du parc de liaisons louées de Bouygues Telecom.
- En dernier lieu, la fusion de 9 Télécom avec Cegetel a limité le nombre d'opérateurs alternatifs ayant une ambition nationale sur ce marché des services de capacité.

Au vu de l'ensemble des ces éléments Bouygues Telecom **adhère totalement à la conclusion de l'ARCEP sur l'influence significative dont dispose France Télécom sur le marché de la liaison louée en France.**

### Marché de gros du segment terminal

Dans son analyse de marché, l'ARCEP retient un marché de gros du segment terminal dans laquelle elle inclut différentes offres de France Télécom dont une offre spécifique AIRCOM qu'elle mentionne comme étant à destination des opérateurs de téléphonie mobile.

Bouygues Telecom tient à préciser que cette offre ne lui a pas été présentée par France Telecom de manière précise et exhaustive, en particulier concernant les conditions tarifaires au motif que celles-ci ne seraient pas encore disponibles. Bouygues Telecom s'inquiète donc légitimement de l'existence d'une offre alors qu'elle n'a pas eu à ce jour accès à l'ensemble des conditions de cette offre et du fait qu'elle est déjà commercialisée à certains de ses concurrents.

Bouygues Telecom accueille favorablement l'arrivée d'une offre de gros de la part de France Télécom sur ce marché des liaisons louées permettant de répondre aux besoins particuliers des opérateurs mobiles dans le raccordement de leurs sites BTS et MSC. Cette offre devra cependant présenter des conditions au minimum équivalentes à celles proposées actuellement à Bouygues Telecom au travers de l'offre TRANSFIX.

**En raison de la position dominante de France Télécom sur ce marché, il est indispensable que cette offre soit encadrée par une régulation.** Tout d'abord cette offre doit respecter les principes économiques d'une **saine concurrence entre opérateurs mobiles**. En effet, contrairement à Orange France, Bouygues Telecom a massivement investi dans des infrastructures en propre ; Orange sera donc l'opérateur qui bénéficiera le plus fortement de l'offre AIRCOM.

En conséquence, Bouygues Telecom considère que les obligations suivantes, qui s'appliquent par ailleurs à certaines des offres listées par l'ARCEP sur le segment terminal, doivent également, s'appliquer à l'offre AIRCOM :

- **obligation de transparence** qui impose de transmettre l'offre simultanément à l'ensemble des opérateurs mobiles et **obligation d'information** de l'ARCEP dès la signature de tout contrat relatif à cette offre

- **obligation de non discrimination entre les différents bénéficiaires**, conformément à l'analyse de l'ARCEP au V.2.2 « *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.* ».

Cette obligation s'appliquerait en particulier sur les remises au volume accordées qui ne sauraient bénéficier essentiellement à Orange France pour l'ensemble de ses raccordements en raison de son parc de liaisons louées beaucoup plus important que celui de Bouygues Telecom. Pour cela, le taux de remises complémentaires doit être limité à celui qui serait accordé au parc de l'opérateur mobile le moins volumineux ou, à tout le moins, devrait refléter des écarts de coûts objectifs de façon à ne pas conférer un avantage concurrentiel indu à Orange France

- **contrôle tarifaire** : validation des tarifs nets après remise de l'offre AIRCOM. Cette obligation aura pour objectif de s'assurer que les tarifs pratiqués ne seront ni excessifs, ni d'éviction. En particulier les tarifs ne devraient en aucun cas avoir pour conséquence d'augmenter les coûts supportés par Bouygues Telecom par rapport à l'offre actuelle tout en permettant le développement des offres alternatives à celles de France Télécom sur ce marché.

### Marché de gros du circuit interurbain

La récente fusion entre 9 Télécom et Cegetel a modifié de façon très sensible l'environnement économique de ce marché de gros, que ce soit pour la location de capacité ou pour la location d'infrastructure passive. A titre d'exemple, Bouygues Telecom a observé que les tarifs de certaines IRU ont augmenté de 20% depuis cette fusion.

La perte d'un acteur influent sur le marché de location d'infrastructure passive a réduit le dynamisme de ce marché d'autant plus que l'opérateur historique refuse toujours de commercialiser ses propres fibres et que l'opérateur majeur restant ne souhaite plus développer ce type d'offre dont les revenus ne sont pas récurrents.

Un moyen de développer ce marché de gros serait donc **d'inciter au développement de la concurrence sur les services support** (fourreaux et fibre noire). Bouygues Telecom demande donc à l'ARCEP d'**analyser le marché des infrastructures optiques passives pour les réseaux de communication électronique** afin de veiller à ce que la concentration constatée sur ce marché n'obère pas la concurrence sur les marchés de gros des liaisons louées et des services de capacité.