

**Réponse de Colt Technology Services
à la consultation de l'ARCEP concernant la future analyse des
marchés de gros de la terminaison d'appel vocal fixe, vocal mobile
et SMS des opérateurs en métropole et outre-mer pour la période
2014 - 2016**

28 juin 2013

Colt remercie l'Autorité pour l'important travail d'analyse technique et économique qui a été mené pour la rédaction de la consultation de l'ARCEP concernant la future analyse de marchés.

La réalité actuelle de Colt est un trafic téléphonique encore à près de 80% en mode TDM aussi bien du côté de ses clients que du côté des numéros qu'ils appellent en France. De plus, cette minorité du trafic IP n'a pas pour origine un retard d'investissement de Colt dans cette technologie. En effet, Colt :

1. a été un des premiers opérateurs en Europe à fournir à partir de 2005 une gamme complète d'offres de téléphonie d'entreprise en format IP,
2. a contribué à la mise en place de la première interconnexion européenne avec un opérateur historique en format SIP (Allemagne, 2011),
3. a contribué activement à la spécification des différents profils d'interconnexion IP en France en apportant notamment des retours de l'expérience acquise en Allemagne.

La très forte inertie que nous constatons sur le marché des entreprises en Europe, y compris en France, alors que le marché résidentiel français a basculé à 80% en voix sur IP, s'explique notamment par les fonctionnalités installées dans les parcs de PABX et de terminaux des entreprises. Autant il est immédiat d'ajouter une box à un client résidentiel, autant la migration d'un parc téléphonique d'entreprise en général interfacé avec différents réseaux et applications informatiques constitue une démarche lourde et donc chère en termes de frais de migration.

A l'heure du consensus national sur la nécessité d'apporter une attention particulière à la compétitivité des entreprises installées sur le sol français, Colt demande à l'ARCEP de faire attention à toute décision instituant la voix sur IP comme référence à l'interconnexion en déportant la charge de la conversion sur les 80% d'entreprises encore utilisatrices de la voix en mode TDM. Une telle décision « à la Ramsey-Boiteux »¹ amènerait à utiliser les entreprises françaises pour supporter les surcoûts de prix bas bénéficiant au résidentiel. Ce qui était un réflexe pendant les 30 glorieuses et pendant quelques décennies ensuite par habitude est-il encore raisonnable aujourd'hui ?

¹ Une tarification « à la Ramsey » consiste à faire payer plus cher les clients les moins sensibles au niveau de prix. En France, ce principe de tarification est appelé « à la Ramsey-Boiteux » du fait de son application aux prix de l'électricité dès les années 1950 par Marcel Boiteux : pour une même prestation, un client entreprise paye plus cher qu'un client particulier. En France, ce précédent a fortement impacté de nombreuses arbitrages techniques entre résidentiels et entreprises rendus depuis.

Par ailleurs, instituer la voix sur IP comme référence pour l'interconnexion ne suffit pas à régler le problème de standardisation puisque, en ne retenant que les standards retenus pour l'interconnexion en France :

- deux modalités d'interconnexion coexistent (SIP et SIP-I),
- deux codecs voix coexistent (G.711 et G.729),
- plusieurs temps de paquetisation coexistent.

La période de transition de la voix TDM/SS7 vers la voix sur IP va donc rester marquée par la coexistence de plusieurs standards d'interconnexion. La question clef est de savoir si c'est à l'opérateur de l'appelant ou à l'opérateur de l'appelé de payer la conversion entre standards en cas de standards différents entre l'appelant et l'appelé ?

Colt propose une approche pragmatique pour la période de la migration vers la voix sur IP s'appuyant sur la notion de non-discrimination². Il a été décidé au niveau Européen que la terminaison d'appel est une prestation incrémentale devant être considérée dans un réseau après la fourniture de l'ensemble des autres prestations techniques. Colt propose d'appliquer ce principe non seulement à la tarification de la terminaison d'appel mais aussi au choix du standard de référence pour l'interconnexion : l'opérateur de l'appelé choisit le standard³ devant être utilisé pour joindre chacun de ses clients de manière non-discriminante par rapport à ses propres modalités techniques utilisées en interne pour terminer les appels.

Dans un tel système, l'opérateur de l'appelant a alors le choix entre procéder lui-même à l'éventuelle conversion de standards ou à acheter une prestation commerciale de conversion de standard. Compte tenu du caractère répandu des différents standards agréés en France pour l'interconnexion, les éventuels besoins de prestations commerciales de conversion de standard pourront être adressés par de nombreux acteurs.

² « Il est donc justifié et proportionné d'imposer à chaque opérateur visé dans la section 3.5 une obligation de non-discrimination, d'une part, entre clients, et, d'autre part, entre clients et services internes », §5.3

³ Parmi les standards retenus pour l'interconnexion en France