

Consultation publique de l'Autorité de régulation  
des communications électroniques et des postes  
relative à l'analyse des marchés de la téléphonie  
fixe

Réponse de France Télécom

4 Avril 2008

## Synthèse

France Télécom se félicite des orientations prises par le projet d'analyse de marchés pertinents de l'Autorité, en particulier en matière de dérégulation des marchés de détail de l'accès et des communications, et des marchés du transit.

Elle salue également la démarche de l'Autorité, qui s'est dotée d'un modèle prospectif d'évolution des trafics sur la période qu'elle a soumis à consultation parallèlement à la consultation publique sur l'analyse des marchés pertinents, et dont France Télécom estime que – dans les grandes lignes – il lui semble fournir une bonne vision prospective de l'évolution du marché dans son ensemble.

France Télécom approuve la levée totale du contrôle préalable des tarifs de ses offres d'accès et de communication fixe. Elle estime en revanche que le document ne saurait justifier l'imposition d'un remède de communication préalable de ses offres de détail pour information. France Télécom conteste également la distinction artificielle d'un marché « non résidentiel » au sein du marché de l'accès. L'approche de la régulation se doit d'être équitable et homogène au niveau européen. Distinguer un marché de l'accès non résidentiel, à contrepied de la recommandation européenne, conduit à maintenir un écart injustifié entre les conditions d'intervention sur le marché national et les autres marchés européens. La gamme très étendue et unique en Europe en termes de qualité de service des offres de gros de France Télécom ne saurait justifier une réglementation spécifique.

France Télécom ne peut que se féliciter de ce que l'Autorité consente enfin à donner à France Télécom les marges de manœuvre nécessaires pour intervenir sur le marché du transit, en levant en particulier l'obligation de publication de ses tarifs dans son offre de référence. Il est toutefois regrettable que cette évolution n'intervienne qu'en 2008, à l'issue du constat de la dominance incontestable du seul acteur Neuf Cegetel (qui possède 55% de part de marché d'après l'Autorité), alors que l'Autorité aurait pu dès 2005 donner une dynamique concurrentielle sur ce marché au terme d'une analyse et d'une régulation adaptée.

France Télécom s'attachera donc ci-après à apporter les éléments susceptibles de convaincre l'Autorité qu'il convient de poursuivre la démarche de dérégulation qu'elle a engagée, en se concentrant sur les seuls goulots d'étranglement durables que constituent les terminaisons d'appel. France Télécom estime qu'au terme de son analyse, l'Arcep devrait pouvoir faire le constat suivant :

- Les **terminaisons d'appel de tous les opérateurs fixes** doivent faire l'objet d'une régulation vers le même signal d'efficacité et donc être **orientées vers les coûts d'un opérateur efficace de référence** dès le premier jour de l'entrée en vigueur de la décision d'analyse de marché.
- Les **coûts unitaires d'un opérateur de référence peuvent structurellement être légèrement plus élevés en 2011** (période à laquelle d'après la propre prospective de l'Autorité, 3 ou 4 principaux opérateurs devront avec leurs infrastructures écouler un trafic sensiblement moindre) **qu'en 2003** (période à laquelle un unique opérateur en monopole écoulait la totalité du trafic national fixe et internet bas débit).

- Les variations des coûts d'un réseau mobile sont structurellement beaucoup plus corrélées au volume de trafic et beaucoup moins au nombre d'abonnés que celles d'un réseau fixe, ce qui justifie des niveaux de terminaison d'appel différents.
- Un examen prospectif des enjeux liés à la convergence et au développement des offres haut débit permet de conclure à la réduction de l'effet de substitution fixe-mobile, et donc de constater que le développement de la convergence n'est pas un argument permettant de soutenir la nécessité d'une intervention plus forte sur le marché de la TA mobile.
- En ce qui concerne les remèdes découlant de l'analyse des marchés de l'accès et du départ d'appel, un processus de dérégulation pourrait dès à présent être engagé. Il pourrait se traduire notamment par :
  - L'obligation pour France Télécom
    - de proposer une offre de vente en gros de l'accès au service téléphonique (adjointe de la sélection du transporteur), pendant toute la période pendant laquelle l'analyse de marché est en vigueur, orientées vers les coûts au titre de la puissance de France Télécom sur les marchés de l'accès principalement et exclusivement téléphonique en position déterminée et sur le marché du départ d'appel correspondant ;
    - de ne pas pratiquer de tarif d'éviction sur le marché de la vente en gros d'accès téléphonique et de départ d'appel – divers acteurs parmi lesquels les opérateurs « dégroupés », « fibreurs » ou cablo-opérateurs étant susceptibles d'intervenir sur ce marché ;
  - Une obligation de séparation comptable sur le seul marché de détail des offres principalement et exclusivement téléphoniques, aval à l'offre de vente en gros de l'abonnement au service téléphonique ;
  - La levée progressive de l'obligation de sélection du transporteur non subordonnée à un accès VGAST, et de séparation comptable sur la totalité du marché des communications au départ du RTC de France Télécom ;
  - L'obligation de pratiquer un tarif non excessif pour le départ d'appel des services à valeur ajoutée et services internet bas débit.

France Télécom attire également l'attention de l'Autorité sur le surcoût et les impacts opérationnels importants qu'engendrerait la mutualisation des espaces de dégroupage et d'interconnexion (salles de transmission) qu'elle semble envisager.

Nota : Le texte et les données entre crochets [ ] relèvent du secret des affaires

## Plan du document

I	Commentaires sur l'analyse des marchés de l'accès et du départ d'appel en position déterminée.....	5
I.1	L'Autorité surévalue notablement la puissance de France Télécom sur le marché de détail de l'accès au réseau téléphonique en position déterminée ....	5
I.2	La sélection du transporteur ne saurait être imposée à France Télécom que lorsqu'elle est subordonnée à un accès VGAST. ....	12
I.3	Commentaires sur l'analyse de marché du départ d'appel en position déterminée.....	15
I.4	Sur le caractère juridiquement infondé de l'obligation de transmettre pour information des offres de détail au titre de la régulation des marchés de gros .....	17
II	Commentaires sur l'analyse d'un marché non résidentiel de l'accès .....	18
II.1	Le maintien d'un marché non résidentiel de l'accès n'est pas légitimé. ....	18
II.2	La dynamique concurrentielle du marché non résidentiel est sous-estimée. ....	23
II.3	L'enjeu de la qualité de service : un traitement équitable et homogène sur le territoire européen en question.....	27
II.4	Autres commentaires relatifs à l'analyse du marché non résidentiel de l'accès .....	30
III	Les terminaisons d'appels fixes doivent converger rapidement pour donner à tous les opérateurs le même signal d'efficacité économique.....	32
III.1	Le marché des terminaisons d'appel doit faire l'objet d'une régulation symétrique au plus tôt. ....	32
III.2	Evolutions des coûts moyens de TA fixe de l'opérateur de référence...	36
IV	Convergence et substitution fixe - mobile .....	38
IV.1	Les périmètres des coûts pour le calcul des TA réseaux fixe et mobile n'ont pas de raison d'être identiques.....	38
IV.2	Enjeux de la convergence et concurrence fixe-mobile, une analyse prospective qui devrait conclure à l'absence de problème concurrentiel nécessitant une régulation ex ante supplémentaire .....	40
V	Divers .....	42
V.1	Dérégulation de la plupart des marchés du Transit .....	42
V.2	Sur le surcoût et les impacts opérationnels importants qu'engendrerait la mutualisation des espaces de dégroupage et d'Interconnexion.....	42

## **I Commentaires sur l'analyse des marchés de l'accès et du départ d'appel en position déterminée**

### ***I.1 L'Autorité surévalue notablement la puissance de France Télécom sur le marché de détail de l'accès au réseau téléphonique en position déterminée***

#### **I.1.1 Une pression concurrentielle avérée et en forte augmentation sur le marché de l'accès fixe**

Conformément à la recommandation sur les marchés pertinents, l'Autorité analyse le marché de « *l'accès au réseau téléphonique ouvert au public en position déterminée pour les clients résidentiels et non résidentiels* ».

France Télécom constate que l'Autorité entend définir ce marché comme celui de la fourniture de services exclusivement ou principalement téléphoniques en position déterminée, ce qui la conduit à affirmer que les offres de services correspondantes ne sont pas substituables avec les offres de fourniture de services d'accès aux réseaux mobiles, ou à d'accès haut débit incluant une composante voix sur large bande (VLB).

Il semble néanmoins peu contestable que ces deux marchés exercent déjà, et exerceront encore davantage, une pression concurrentielle très forte sur le marché de l'accès exclusivement ou principalement téléphonique en position déterminée.

Le projet d'analyse de marché soumis à consultation publique semble sous évaluer cet état de fait. France Télécom s'attache donc ci-après à apporter quelques éléments, pour la plupart tirés des estimations prospectives d'évolution des marchés que l'Autorité a partagées avec la plupart des opérateurs. Ces éléments montrent qu'en 2010 plus des deux tiers des besoins en accès téléphoniques en position déterminée seront couverts par des offres alternatives à celles principalement ou exclusivement téléphoniques, exerçant de fait une pression concurrentielle qui explique très largement la forte décroissance observée et anticipée de la taille de ce marché.

#### **I.1.1.1 Une concurrence avérée entre les offres d'accès aux réseaux fixes et les offres d'accès aux réseaux mobiles**

Plus de 75% des adultes possèdent aujourd'hui un téléphone mobile, lequel permet à la fois de passer des communications au départ de son domicile, en nomadisme ou en mobilité.

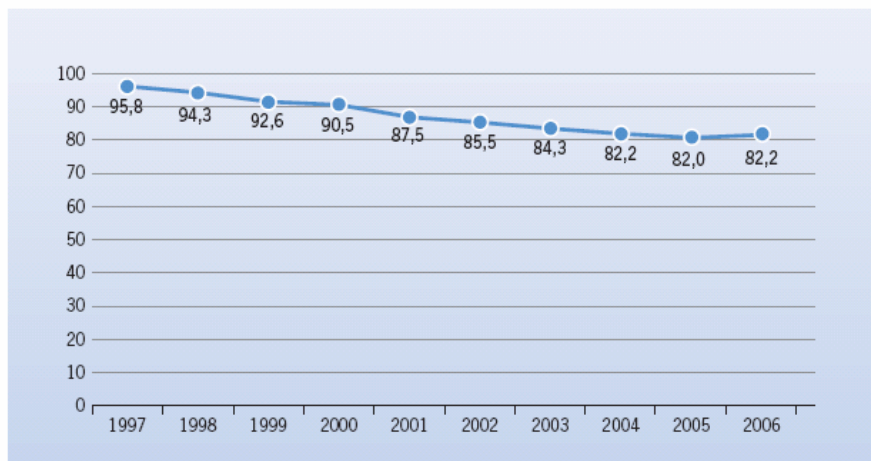
L'examen des offres des opérateurs mobiles, et notamment celles proposant des conditions particulièrement attractives le soir et/ou le week-end – c'est-à-dire à des moments où un client du marché grand public est en général présent à son domicile – montre à l'évidence qu'il existe une concurrence intermodale effective sur le marché des communications en position déterminée.

De même, l'examen du taux d'équipement des foyers en téléphone fixe<sup>1</sup>, qui a décru en passant de plus de 97% en 1995 à 82%<sup>2</sup> en 2005, c'est-à-dire pendant la phase de développement du marché mobile, permet également de se convaincre qu'il existe une substituabilité certaine entre les accès fixes exclusivement ou principalement téléphoniques en position déterminée et les accès mobiles.

Au regard des chiffres présentés, on peut estimer qu'environ 15% des besoins en accès téléphonique en position déterminée - qui auraient été servis par une offre principalement téléphonique par un opérateur en monopole sur le réseau fixe il y a dix ans - le sont aujourd'hui par un mobile. Ce chiffre est sensiblement équivalent aux pourcentages de clients en sélection du transporteur en 2005 (17%).

Ainsi, l'assertion de l'analyse de l'Autorité (p77) selon laquelle « l'Autorité constate d'ailleurs en pratique que le nombre d'accès aux services de téléphonie fixe n'a pas réellement diminué » se révèle inexacte. A cet égard, l'Autorité pourrait utilement citer le chiffre de 15%, ainsi que son rapport d'activité 2006 « Depuis la fin des années quatre-vingt-dix et jusqu'à 2004, période durant laquelle l'équipement des ménages en téléphone fixe a diminué de façon significative, ce sont surtout les ménages les plus jeunes, les moins de 35 ans, qui ont contribué à cette baisse - c'est à dire ceux qui se sont le plus rapidement équipés en téléphones mobiles », et conclure que les forces du marché dans un secteur en concurrence par les infrastructures ont eu un effet sensiblement équivalent à celui de la régulation ex ante sur le marché de la téléphonie fixe.

Taux d'équipement des foyers en téléphone fixe



Source : "La référence des Equipements Multimedia" 2006 - Médiamétrie / GfK.

<sup>1</sup> Page 204 du Rapport d'activité 2006 de l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes

<sup>2</sup> Selon toute vraisemblance, le taux de pénétration du fixe remonte depuis 2006 essentiellement du fait de la croissance du marché du haut débit, dont la fourniture suppose la construction d'une ligne fixe, même pour des clients ne souhaitant disposer que d'une offre mobile et d'une offre d'accès à Internet à haut débit.

De même, lorsque le document d'analyse indique qu'« *En pratique, un foyer, quand bien même certains de ses membres disposeraient d'un téléphone mobile, se dispense rarement d'une ligne téléphonique fixe* », il mériterait d'être complété par la mention de l'existence de nombreux foyers constitués par de jeunes adultes, de familles monoparentales, de possesseurs de résidences secondaires, ou de foyers à faibles revenus, qui peuvent être conduits à n'utiliser qu'un seul mobile – le cas échéant prépayé – pour satisfaire leurs besoins d'accès au réseau téléphonique ouvert au public.

Enfin, l'affirmation du document (page 77) selon laquelle « *ces comportements (utilisation d'un mobile par un client possédant un fixe) découlent notamment des politiques de forfaits quasi-généralisées sur les réseaux mobiles, et du niveau relativement élevé du prix des communications depuis un poste fixe vers un numéro mobile en comparaison de celui des communications d'un mobile vers un autre* » semble également erronée. En effet :

- d'une part, le document d'analyse de l'Autorité ne cite aucune offre mobile d'abondance « quasi généralisée » qui aurait pénétré le marché significativement. Or, à la connaissance de France Télécom, toutes les offres de détail ayant une empreinte significative sur le marché mobile limitent au contraire l'abondance (nombre restreint de numéros, plages horaires restreintes, lieu d'appel conditionnant l'abondance) ;
- d'autre part, les données de l'observatoire des marchés de l'Autorité contredisent la perception selon laquelle un appel fixe vers mobile serait plus cher qu'un appel départ mobile – en l'occurrence, au deuxième trimestre 2007 :
  - la recette moyenne par minute pour une communication départ mobile était de 14,8 cent€/min ;
  - la recette moyenne par minute moyenne pour une communication fixe vers mobile était de 13,9 cent€/min.

Données Observatoire de l'Arcep T2 2007	Fixe vers Mobile	Mobile vers National
CA (hors international et roaming)	418	3 614
Mmin (hors international et roaming)	3 009	24 442
Recette minute (€/minute)	0,139	0,148

### I.1.1.2 Une concurrence avérée entre les offres d'accès aux réseaux fixes et les offres multiservice haut débit

Parallèlement à cette consultation publique, l'Autorité procède également à une consultation des opérateurs sur un modèle prévisionnel d'évolution des marchés de l'accès et des communications fixes et mobiles l'horizon 2011.

France Télécom estime que dans les grandes lignes ce modèle est pertinent en ce qui concerne le marché grand public et l'examen des tendances globales, et ne peut que saluer la démarche de l'Autorité, qui s'est dotée d'un tel outil d'analyse prospective.

L'examen des données relatives au marché de détail des communications téléphoniques placées en position déterminée permet de se convaincre que sur ce marché en 2010, 77% des appels concernés seront commercialisés via des offres de détail n'utilisant pas le RTC de France Télécom.

Accès en milliers	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Source
Accès RTC	65 076	51 055	39 822	30 965	25 119	21 847	Arcep
Accès VLB	20 356	32 358	42 706	50 176	54 641	56 732	Arcep
Mobiles départ fixe (30% des volumes mobiles)	28 000	28 560	29 131	29 714	30 308	30 914	Arcep
% des communications en position déterminée associées à un accès principalement ou exclusivement téléphonique	57%	46%	36%	28%	23%	20%	Calcul FT

France Télécom constate également que d'après les données de l'Arcep, 67% de la demande en accès téléphoniques en position déterminée<sup>3</sup> le sera satisfaite en 2010 par des offres de détail n'utilisant pas le RTC de France Télécom

Accès en milliers	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Source
Accès RTC	26 757	22 483	18 471	15 163	12 666	10 963	Arcep
Accès VLB	7 140	11 286	15 320	18 656	21 127	22 838	Arcep
Part des besoins téléphoniques en position déterminée servis par des accès mobiles 15% de RTC + VLB	5 085	5 065	5 069	5 073	5 069	5 070	Calcul FT
Nombre d'accès ayant un besoin en téléphonie en position déterminée	38 982	38 834	38 860	38 892	38 862	38 871	Calcul FT
% des besoins en accès téléphonique en position déterminée servis par une offre principalement ou exclusivement téléphonique	69%	58%	48%	39%	33%	28%	Calcul FT
Accès Mobiles	51 692	55 358	55 358	55 358	55 358	55 358	Arcep

<sup>3</sup> Dans l'évaluation, France Télécom estime qu'environ 15% de la demande en accès téléphoniques en position déterminée est service par des accès mobiles



#### **I.1.1.3 L'Autorité doit inclure une analyse de la pression concurrentielle exercée par les offres mobile et VLB**

France Télécom s'étonne de ce qu'à aucun endroit dans la section III.2 ayant pour objet l'analyse de l'influence significative de France Télécom sur le marché de détail de l'accès, la pression concurrentielle exercée par les autres types d'accès ne soit évaluée.

Au regard de l'ensemble de ces éléments, le document d'analyse de l'Autorité ne devrait pouvoir conclure (section III.2.3 page 104) que « *la situation concurrentielle et la position de l'opérateur historique ne devraient pas sensiblement évoluer sur les marchés de détail résidentiel et non résidentiel de l'accès au service téléphonique* ».

### **I.1.2 L'infrastructure RTC ne saurait légitimement être qualifiée de « difficile à dupliquer » pour fournir un service d'accès téléphonique en position déterminée**

L'examen des parts de marché des acteurs sur les marchés de détail fixe, mobile et VLB développé ci-avant montre que le réseau téléphonique commuté de France Télécom est loin d'être une infrastructure « difficile à dupliquer », bien au contraire.

#### **I.1.2.1 Réplicabilité du réseau fixe RTC par les réseaux mobiles**

A ce jour, il existe trois réseaux mobiles, couvrant plus de 99% de la population française, et techniquement capables de proposer des offres d'accès sensiblement similaires à celles proposées par France Télécom sur le marché des accès exclusivement ou principalement téléphonique.

A la connaissance de France Télécom, les règles de gestion du plan de numérotation de l'Autorité n'empêchent nullement un opérateur mobile de proposer une offre avec un numéro fixe non géographique (au format 09) susceptible de proposer une offre concurrente à celle de France Télécom.

Si de telles offres n'existent pas, c'est d'abord et avant tout parce que le marché de l'accès exclusivement ou principalement téléphonique en position déterminée est en forte décroissance ; les opérateurs mobiles préfèrent donc se concentrer sur l'élaboration d'offres répondant aux demandes présentes et futures du marché (mobilité, haut débit) ;

#### **I.1.2.2 Réplicabilité du réseau fixe par les opérateurs « dégroupés » ou « fibreurs »**

L'Autorité analyse de façon particulièrement sommaire les cas de répliquabilité du réseau téléphonique commuté en citant les seuls deux cas des « *principales zones d'activité économiques réunissant suffisamment de demande potentielle pour rentabiliser les investissements nécessaires, ou en ayant recours aux offres de gros de l'opérateur historique* ».

France Télécom note que du fait du succès du dégroupage, il est de fait possible pour un FAI, à un coût incrémental équivalent à celui du dégroupage total (9,29 €/mois en mars 2008), sensiblement inférieur à celui de la VGAST (11,70 €/mois en mars 2008) d'élaborer une offre d'accès principalement ou exclusivement téléphonique : il lui suffit :

- soit d'installer des cartes « POTS » dans un DSLAM qu'il a déjà déployé ;
- soit de proposer à ses clients un nouveau poste téléphonique implémentant les fonctionnalités ADSL et VLB. Il n'est d'ailleurs pas impossible que des opérateurs qui préféreraient servir leurs clients en s'appuyant sur des infrastructures en fibre, câble ou sur le dégroupage proposent un jour ce type de solution à leurs clients.

A nouveau l'absence d'offre de ce type sur le marché s'explique sans doute bien davantage par la faible attractivité du marché exclusivement et principalement téléphonique que par le caractère « difficile à dupliquer » de l'infrastructure RTC de France Télécom.

### **I.1.3 Une « influence significative » très relative, et fortement contestable à l'horizon du prochain cycle d'analyse de marché.**

France Télécom estime que l'Autorité devrait compléter son analyse relative à l'évolution du marché ce qui pourrait la conduire :

- à analyser plus finement la pression concurrentielle avérée des offres mobiles et VLB, et conclure qu'il existe déjà des mécanismes de marché puissants susceptibles d'exercer une pression concurrentielle sur le marché de l'accès fixe ;
- à conclure non pas au caractère « difficilement duplicable » de l'ensemble de l'infrastructure RTC, mais plutôt au constat de son caractère partiellement répliquable et répliqué, permettant à de nombreux acteurs de servir une grande partie des clients des marchés
  - de l'accès exclusivement ou principalement téléphonique en position déterminée d'une part,
  - et des accès téléphoniques en position déterminée d'autre part ;
- à dégager les perspectives d'une dérégulation à terme d'un marché des offres fixes « principalement ou exclusivement téléphoniques » devenu non pertinent à l'horizon 2012 – 2014.

## ***1.2 La sélection du transporteur ne saurait être imposée à France Télécom que lorsqu'elle est subordonnée à un accès VGAST.***

France Télécom estime que le marché analysé par l'Autorité ne correspond pas au « **marché du raccordement aux réseaux téléphoniques fixes ouverts au public** » défini par l'article L38 II<sup>4</sup> sur lequel l'existence d'un opérateur bénéficiant d'une influence significative permet à l'Autorité de lui imposer la sélection du transporteur, marché dont le périmètre semble pouvoir s'identifier au marché des accès téléphoniques en position déterminée.

En effet, il semble que l'Autorité ait d'abord et avant tout – conformément à la recommandation sur les marchés pertinents – mené une analyse du marché de « **l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée pour les clients résidentiels et non résidentiels**<sup>5</sup> », dont elle a elle-même délimité le périmètre pour le circonscrire au seul marché des offres d'accès exclusivement ou principalement téléphonique en position déterminée.

Après avoir établi la puissance de France Télécom sur le marché des accès principalement ou exclusivement téléphonique, il lui est dès lors possible d'imposer à France Télécom le remède de gros adapté qu'est la VGAST, ainsi que le remède de sélection du transporteur sur ces accès en VGAST.

En revanche, pour appliquer l'Article L38 II du CPCE, l'Autorité doit préalablement avoir établi la puissance de France Télécom sur le marché (de détail) « **du raccordement aux réseaux fixes ouverts au public** », marché dont le périmètre inclut a priori les offres proposées au moyen d'autres réseaux (VLB ou mobiles) et sur lequel le réseau RTC – support des offres principalement téléphonique de France Télécom ou proposées par ses concurrents via la VGAST – possède en 2010 une part de marché d'accès de l'ordre de 37%, en forte décroissance. Le réseau téléphonique commuté (RTC) s'avérant être non seulement duplicable mais très largement dupliqué par de nombreuses infrastructures mobiles ou haut débit, il est dès lors possible de conclure que la puissance de France Télécom sur le marché de détail du raccordement aux réseaux fixes ouverts au public n'est ni établie, ni surtout prospectivement durable, et donc qu'au cas d'espèce l'article L38 II ne constitue pas un fondement permettant d'imposer à France Télécom la sélection du transporteur non subordonnée à un accès en VGAST.

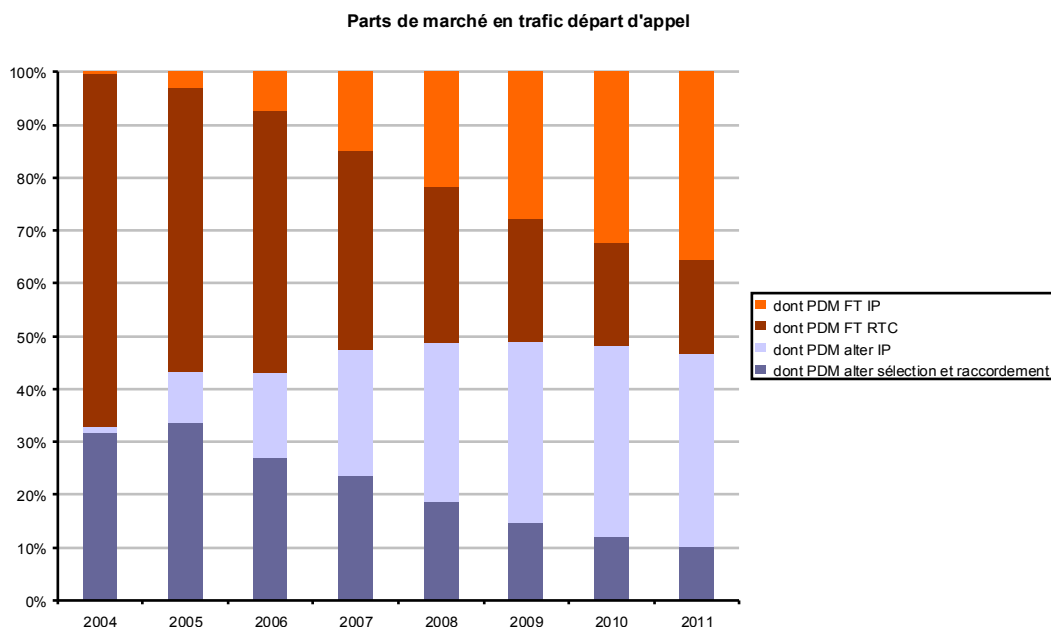
---

<sup>4</sup> Les opérateurs réputés exercer une influence significative sur le marché du raccordement aux réseaux téléphoniques fixes ouverts au public sont tenus de fournir à tout opérateur les prestations d'interconnexion et d'accès nécessaires pour que leurs abonnés puissent, à un tarif raisonnable, présélectionner le service téléphonique au public de cet opérateur et écarter, appel par appel, tout choix de présélection en composant un préfixe court ; les tarifs de ces prestations reflètent les coûts correspondants.

<sup>5</sup> Access to the public telephone network at a fixed location for residential and non-residential customers

De fait, c'est bien le marché global de l'accès téléphonique en position déterminée et du départ d'appel sous jacent que l'Autorité analyse lors qu'elle présente la « part de marché départ d'appel » dans le titre du graphique ci-dessous, tiré du modèle prospectif qu'elle a parallèlement soumis à consultation

L'examen de ce graphique permet de se convaincre que le RTC de France Télécom n'est pas une infrastructure essentielle – a fortiori à l'horizon 2010/2011, et donc qu'il serait disproportionné de maintenir une obligation de sélection du transporteur sur le fondement de l'article L38 II.



Dès lors, il semblerait raisonnable que l'Autorité dresse dès à présent les grandes lignes de la dérégulation du marché de la sélection du transporteur pour lui permettre d'évoluer vers le droit commun en imposant :

- L'obligation pour France Télécom
  - de proposer une offre de vente en gros de l'accès au service téléphonique (adjointe de la sélection du transporteur), pendant toute la période pendant laquelle l'analyse de marché est en vigueur, orientées vers les coûts au titre de la puissance de France Télécom sur les marchés de l'accès principalement et exclusivement téléphonique en position déterminée et sur le marché du départ d'appel correspondant ;
  - de ne pas pratiquer de tarif d'éviction sur le marché de la vente en gros d'accès téléphonique et de départ d'appel – divers acteurs parmi lesquels les opérateurs « dégroupés », « fibreurs » ou cablo-opérateurs étant susceptibles d'intervenir sur ce marché ;
- Une obligation de séparation comptable sur le seul marché de détail des offres principalement et exclusivement téléphoniques, aval à l'offre de vente en gros de l'abonnement au service téléphonique ;
- La levée progressive de l'obligation de sélection du transporteur non subordonnée à un accès VGAST, et de séparation comptable sur la totalité du marché des communications au départ du RTC de France Télécom ;

Le tableau ci-dessus présente, dans trois départements représentatifs et une région de numérotation métropolitaine des informations statistiques agrégées sur le nombre de clients disposant d'un accès VGAST et d'une offre haut débit (proposée par Orange, ou en dégroupage partiel), ou d'un accès VGAST seul.

Le constat est limpide : la très grande majorité des clients de la VGAST n'ont pas souscrit à une offre haut débit, ceci démontre que la VGAST est bien l'offre de gros adaptée à l'établissement d'une concurrence sur le marché des accès exclusivement ou principalement téléphonique.

[ ... ]

### ***I.3 Commentaires sur l'analyse de marché du départ d'appel en position déterminée***

#### **I.3.1 Le tarif de départ d'appel ne doit être orienté vers les coûts que lorsqu'il est associé à un accès en VGAST.**

La recommandation impose à l'Autorité l'analyse du marché du départ d'appel en position déterminée.

Dès lors que l'autorité définit le marché des accès en position déterminée comme celui constitué des offres exclusivement ou principalement téléphoniques fixes :

- il n'est pas déraisonnable de conclure à la puissance de France Télécom sur ce marché (à la nuance près du constat que le RTC est une infrastructure répliquable et partiellement répliquée), et donc à l'orientation vers les coûts du départ d'appel de sélection de transporteur associé à la VGAST,
- en revanche, la sélection du transporteur « sèche » n'est dans ce cas pas un remède pertinent sur ce marché.

### **I.3.2 Le départ d'appel pour les SVA et les SIBD doit être régulé comme la prestation de reversement, c'est-à-dire à un tarif « non excessif »**

A la page 130 de sa consultation, l'Autorité rappelle qu'elle « a précisé dans sa décision n°2007-0213 de régulation symétrique en date du 16 avril 2007 que la commercialisation des SVA repose sur une règle de reversement qui détermine un partage raisonnable de la rémunération entre l'opérateur de boucle locale fixe et l'exploitant du numéro SVA »

Le niveau de partage (en l'occurrence raisonnable) « s'entend comme un partage reflétant le fait que le service est fourni à l'appelant conjointement par l'opérateur départ et par l'éditeur de contenu »

Au cas d'espèce de France Télécom, l'Autorité a par ailleurs estimé « dans sa décision de régulation asymétrique n°2007-0667 en date du 6 septembre 2007, qu'il était proportionné d'imposer à France Télécom une obligation de pratiquer des tarifs non excessifs sur les taux de rétention de reversement »

Or la prestation de départ d'appel à destination des SVA, qu'elle soit d'ailleurs au départ du réseau de France Télécom ou de n'importe quel réseau fixe ou mobile, participe également – tout autant que la prestation de reversement – à la fourniture du service.

En conséquence, France Télécom estime que l'interdiction de pratique des tarifs excessifs sur le départ d'appel à destination des SVA et des SIBD serait un remède adapté, justement proportionné et cohérent avec les décisions préalablement prises par l'Autorité.

En conduisant cette analyse, l'Autorité reconduirait avec un outil du nouveau cadre réglementaire le raisonnement qui l'avait conduite à donner une légitimité à l'application par France Télécom d'une « majoration SVA » sur le départ d'appel, majoration dont l'ART avait accepté le principe dans l'ancien cadre réglementaire par la décision 00-1109 d'approbation du catalogue d'interconnexion 2001 « *En conclusion, l'Autorité approuve la majoration " services spéciaux " accessibles par des numéros portables ou non portables, la majoration pour les services accessibles par 3BPQ ainsi que la majoration " services Internet ", telles que proposées par France Télécom dans son catalogue 2001.* »



#### ***1.4 Sur le caractère juridiquement infondé de l'obligation de transmettre pour information des offres de détail au titre de la régulation des marchés de gros***

Le document de consultation de l'Autorité entend que soit imposé à France Télécom une obligation de communication préalable de l'ensemble des offres de détail de communications et d'accès sur les marchés résidentiels et non résidentiels aux fins de vérifier l'effectivité de la régulation imposée sur les prestations de gros de France Télécom. (cf. pages 16 et section IV.2.8 en page 122 du document de consultation). Cette disposition n'apparaît pas fondée juridiquement.

Le remède de communication préalable des offres de détail n'est en effet pas prévu par les dispositions de l'article L 38-I du Code des postes et communications électroniques qui liste les remèdes applicables aux marchés de gros.

Ce remède est en revanche prévu à l'article L 38-1 I du Code des postes et communications électroniques mais ne s'applique qu'aux marchés de détail ;

Or, le document prend acte du degré significatif d'intensité concurrentielle et notamment de la présence « *d'opérateurs alternatifs qui augmentent leurs parts de marché* » grâce à la sélection du transporteur et au développement parallèle de la VLB.

Le document de consultation note également que : « *L'action de régulation sur les marchés de gros semble donc suffire à l'heure actuelle à permettre le développement d'une concurrence effective et durable sur les marchés résidentiels de la téléphonie fixe* » (III.1.4., page 64), dès lors aucune obligation de communication ne saurait être imposée au cas d'espèce

L'Arcep ne démontre par ailleurs en rien que cette obligation serait indispensable et proportionnée pour remédier au problème identifié, conformément à l'article 8 de la directive cadre. *"When imposing a specific obligation on an undertaking with significant market power, the NRA will need to demonstrate that the obligation in question is based on the nature of the problem identified, proportionate and justified in the light of the NRA's basic objectives as set out in Article 8 of the Framework Directive."* (notice explicative de la Commission, page 14)

Il ressort de ces constats :

- qu'aucune obligation sur le marché de détail ne saurait être prise sans reconnaissance préalable de la nécessité de réguler ce marché ce qui n'est pas le cas ici ;
- qu'aucune obligation de communication pour information des offres n'est prévue sur le marché de gros au titre des obligations que l'Autorité peut imposer.

C'est donc à double titre qu'une telle obligation pourrait être considérée comme non légitime, et non conforme aux dispositions réglementaires communautaires et nationales.

## **II Commentaires sur l'analyse d'un marché non résidentiel de l'accès**

### ***II.1 Le maintien d'un marché non résidentiel de l'accès n'est pas légitimé.***

#### **II.1.1 Dans sa nouvelle recommandation, la Commission européenne regroupe les clientèles résidentielles et professionnelles dans un même marché pertinent.**

La Commission Européenne propose, dans sa recommandation sur les marchés pertinents du 17 décembre 2007, de ne définir qu'un seul marché de l'accès pour les clientèles résidentielles et non résidentielles. Selon la Commission, la substituabilité de l'offre et de la demande entre ces deux segments est établie<sup>6</sup>.

En effet, l'analyse effectuée par la Commission Européenne, témoigne qu'elle n'a pu trouver d'une façon générale au niveau européen de différence significative dans les termes contractuels entre l'accès résidentiel et l'accès professionnel : il lui aurait en conséquence été impossible de réunir des données caractéristiques pour chacune de ces clientèles. Sur le plan de l'offre, des offres similaires étant souvent utilisées par les clients résidentiels et non résidentiels, les fournisseurs du marché non résidentiel peuvent généralement adresser les clients résidentiels, si les prix proposés aux clients résidentiels montaient, et inversement. En conséquence, la Commission n'a défini qu'un seul marché de l'accès bande étroite pour les clients résidentiels et non résidentiels.

La Commission européenne indique ainsi qu'une telle segmentation n'est pas justifiée au regard de :

---

<sup>6</sup> « In the initial Recommendation, a distinction was made between residential and non-residential access. However, the experience so far of market analyses and notifications under the Framework Directive has shown that the contractual terms of access in most Member States, do not significantly differ between residential and non-residential access. Operators do not generally seek to classify different demand categories and do not normally register whether a particular access service is supplied to a residential or non-residential customer, so that collecting separate data for both groups of customers has in practice often appeared to be difficult. From a supply perspective, since similar products (in particular PSTN access lines) are often used by residential and non-residential users, suppliers to non-residential customers could generally divert their supplies to residential customers should prices to residential customers rise, and vice versa. On this basis, the Commission proposes in the draft revised Recommendation to define one single narrowband access market for residential and non-residential customers.

NRA may, however, decide on the basis of national circumstances and in line with competition law principles to segment this market further where this would be appropriate (for example identifying distinct product markets for different types of access lines such as PSTN, ISDN2 and ISDN30 where it is found that no or very limited demand-side and supply-side substitution between such products exists).” Explanatory note to the Commission Recommendation, 17 décembre 2007 p.22

- l'absence en matière contractuelle de réelle différence entre les résidentiels et les non résidentiels ;
- l'utilisation de prestation à la fois par des clients résidentiels et des non résidentiels.

Si la Commission considère que le maintien d'une telle distinction demeure envisageable en considération d'un contexte national particulier mais aussi du respect des principes du droit de la concurrence, ceci suppose à minima que l'Autorité détaille les caractéristiques nationales justifiant d'une telle distinction, et confronte cette analyse à l'existence d'obstacles à l'exercice d'une concurrence sur ce marché.

### **II.1.2 Le document soumis à consultation n'apporte aucun élément analytique et chiffré permettant de justifier l'identification d'un marché non résidentiel de l'accès.**

Le document soumis à consultation estime que le marché français mérite un traitement spécifique, soit une segmentation des marchés de détail entre clientèles résidentielles et non résidentielles au motif que la substituabilité de la demande et de l'offre ne serait pas suffisante pour inclure ces deux segments dans un même marché.

« En effet, s'il existe un certain degré de substituabilité en matière de demande, celle-ci n'est pas totale. Premièrement les clients professionnels présentent une demande nettement supérieure en termes de qualité de service (disponibilité, temps de rétablissement, service après-vente, etc.). Ils tendent ensuite à solliciter davantage de services associés ou avancés (présentation du nom, transfert d'appel, statistiques d'usage, etc.). Enfin les profils d'usage diffèrent sensiblement et les clients professionnels utilisent les services de communications électroniques principalement durant les heures et jours ouvrables, à l'opposé des résidentiels.

Du côté de l'offre, ... les offres destinées aux clients professionnels se différenciant bien souvent via les garanties de qualité de service »<sup>7</sup>.

Il serait assez surprenant que la demande en termes de qualité de service et de services associés, ou que les profils d'usage des clients professionnels dans les autres pays d'Europe, diffèrent à ce point des caractéristiques citées ci-dessus par le document d'analyse.

L'Autorité procède ici plus par affirmation qu'elle ne démontre l'existence de marchés distincts, et d'une spécificité française. Le document ne démontre pas davantage d'obstacle spécifique à la concurrence en la matière qui justifierait une régulation singulière.

Force est de constater que le document proposé en consultation ne produit aucune des données que la Commission européenne constate ne pas avoir pu

---

<sup>7</sup> p.79 de la consultation relative à l'analyse de la téléphonie fixe.

collecter à l'appui de sa distinction entre marché résidentiel et marché professionnel. Or, en l'absence d'arguments et de données spécifiques à la France, la réglementation française se doit de suivre la recommandation européenne, à savoir la définition d'un unique marché de l'accès.

### **II.1.3 La richesse et la qualité de service des offres de gros proposées sur le marché français est unique en Europe et peut ainsi faire croire à une spécificité du marché non résidentiel, structuré par les offres de gros.**

La présente consultation s'inscrit dans le second cycle européen d'analyse des marchés pertinents pour la régulation sectorielle et fait suite à deux décisions successives d'allègement de la régulation sur les marchés de détail résidentiel de la téléphonie prises au cours du premier cycle d'analyse.

Ces décisions d'allègement sont restées limitées jusqu'à présent au seul marché résidentiel, alors même que les offres de gros à destination du marché professionnel et entreprises proposées par France Télécom sont uniques en Europe par leur diversité, leur richesse de fonctionnalités et leur niveau de performance. France Télécom ne peut dès lors que se féliciter de cette nouvelle étape de dérégulation du marché de détail non résidentiel, qui, bien que tardive, souligne les efforts entrepris par France Télécom sur la qualité de ses offres de gros ainsi que le réel dynamisme des marchés de détail.

Au niveau des offres destinées aux opérateurs, il est indéniable en effet que France Télécom a fait des efforts inégalés en Europe pour la qualité de service de ses offres de gros destinées aux opérateurs desservant les entreprises :

- GTR sur accès dégroupés,
- offre DSLE avec multiples options de GTR,
- LPT incluant les options de qualité de service,
- offre de revente de l'abonnement professionnel et numérique de base avec options de qualité de service.

Cette large gamme incluant toutes les options de qualité de service constitue bien une spécificité française.

A titre d'illustration, les seuls pays au monde identifiés par Orange Business Services qui offrent de la GTR 4 heures sur le SD SL sont la France, les USA et la Pologne. [ ... ]

L'introduction volontariste de DSLE a permis un développement important des services entreprises en France sur des supports plus économiques que les liaisons louées.

Le dégroupage avec GTR connaît un rythme de développement soutenu en France : en janvier 2008, [ ... ] NRA présentaient des accès dégroupés avec GTR versus [ ... ] en septembre 2007, soit une augmentation de NRA dégroupés par des opérateurs entreprises de presque 7% en 4 mois avec un nombre d'accès dégroupés avec GTR en croissance de 12,5% en 4 mois également.

Les LPT et l'offre de VGAST sur accès professionnels analogiques et numériques de base complètent la palette d'offres de gros disponibles. Dans son analyse, l'Autorité estime que la commercialisation d'offres VGAST a connu un démarrage plus tardif sur le marché non résidentiel et que « *ce décalage avec les offres résidentielles s'explique en partie par les besoins de qualité de service nettement supérieurs chez les clients professionnels et entreprises, qui ont pu entraîner des expérimentations plus longues de l'offre par les opérateurs.* »

France Télécom rappelle que son offre est parfaitement opérationnelle depuis juillet 2006. Pour autant, le succès de la déclinaison de ses offres de gros par les opérateurs sur les marchés de détail est très largement conditionné par les choix des opérateurs clients de ces offres. Il est manifeste en effet que les opérateurs n'ont eu recours que tardivement à ces offres de revente destinées aux professionnels (GTR). France Télécom ne peut en aucun cas être rendue responsable de ce démarrage tardif de la revente d'abonnement avec GTR, s'agissant d'une offre industrialisée depuis juillet 2006 et pour laquelle l'expérimentation proposée avant l'ouverture a été déclinée par tous les opérateurs.

Le texte de la présente consultation se réfère par ailleurs aux mesures relatives à la publication mensuelle des indicateurs de qualité de service et de mécanisme d'engagement sur un niveau de qualité de service<sup>8</sup>, figurant dans la consultation sur l'analyse des marchés du haut et très haut débit en date du 19 décembre 2007.

Outre une gamme complète d'offres de gros, la qualité de service de ces offres est parfaitement mesurable au travers de nombreux indicateurs. France Télécom fait preuve d'une large transparence dans la publication de ces indicateurs, pratique très peu répandue dans les autres pays Européens.

La publication de plus de 100 indicateurs tous les mois sur les marchés de gros et de détail du haut débit permet à France Télécom de remplir ses obligations en matière de transparence. Elle permet à l'Autorité et au secteur de constater, au vu des résultats comparés sur les différents marchés, l'absence de discrimination en matière de qualité de fourniture de service. L'obligation de publication de ces indicateurs telle que soumise à consultation est déjà respectée. France Télécom a d'ailleurs fait évoluer certains indicateurs afin de les adapter à l'évolution des offres et d'en assurer une plus grande pertinence.

Il est par conséquent surprenant que le texte de la consultation tende à mettre en cause France Télécom sur la qualité de service alors même que les problèmes évoqués ne portent que sur 5% des indicateurs publiés et que dans la plupart des cas la responsabilité des opérateurs clients de ces offres est également engagée.

Que cela porte sur les délais de livraison des accès ou le service après vente, France Télécom renvoie à sa réponse sur la consultation du haut et très haut débit en date du 7 février 2008, montrant ainsi que chaque partie doit être incitée à détecter et traiter au plus vite et dans les meilleures conditions ce qui est de

---

<sup>8</sup> p 138 de la consultation relative à l'analyse des marchés de la téléphonie fixe.

son ressort. En l'état actuel des conditions d'information et de production des commandes d'accès et du service après vente, il n'est manifestement pas justifié de vouloir faire porter la responsabilité à France Télécom de difficultés résiduelles qui subsisteraient. Le respect par les opérateurs clients de ces offres des conditions de fourniture des commandes, de lissage des prévisions pour les livraisons d'accès ou d'amélioration dans les signalisations transmises à tort permettra de résoudre l'essentiel de ces cas marginaux.

Ainsi, il n'est pas exclu que le niveau de qualité de service des offres de gros de France Télécom ait pu structurer artificiellement, et en tout cas de manière non perceptible ailleurs en Europe, un marché de l'offre spécifique à la clientèle non résidentielle.

Pourtant, les éléments disponibles ne témoignent en rien que la France connaisse des obstacles concurrentiels particuliers au fonctionnement du marché de détail qui la distingue à ce point des autres pays, impliquant une telle surabondance d'exigences réglementaires sur les offres de gros. Or les exigences de proportionnalité et d'objectivité posées par les textes communautaires supposent à minima qu'il soit démontré, dans le cas d'une contrainte plus forte sur le marché de gros, qu'il existerait des obstacles spécifiques au cas français et que ces derniers ne pourraient être levés sans une régulation ex ante.

En conséquence, si une distinction est effectuée sur cette base, elle doit être justifiée afin d'assurer la compatibilité de ce constat avec la position de la Commission.

Parallèlement, les efforts consacrés par France Télécom à la qualité de ses offres de gros destinées aux opérateurs desservant les clientèles non résidentielles ne sont pas non plus mis en regard des pratiques et des offres disponibles ailleurs en Europe. Une telle mise en perspective conduirait pourtant à éclairer les spécificités françaises en terme d'étendue de gamme et de qualité de service, et à attester que les offres de gros de France Télécom sont, non seulement, sans équivalents en Europe, mais surtout qu'elles vont au-delà des besoins identifiés dans le reste des pays soumis au processus d'analyse de marché.

## **II.2 La dynamique concurrentielle du marché non résidentiel est sous-estimée.**

### **II.2.1 La pression concurrentielle exercée par la VLB sur le marché non résidentiel est sous-estimée et son rythme de développement n'est pas apprécié de façon prospective.**

Le document d'analyse estime que le marché résidentiel est tiré par le développement de la VLB. En revanche, le document mentionne un développement très limité de ce type de communication sur le marché non résidentiel.

Outre des incohérences dans les chiffres annoncés, ces affirmations témoignent du déficit regrettable d'actualisation des données caractéristiques du marché non résidentiel. En termes d'incohérence, notons que, tantôt, il est affirmé que « En 2006, les communications VLB représentent moins de 1% des communications des entreprises. »<sup>9</sup> puis : « Fin 2006, les communications VLB représentaient 12% du trafic non résidentiel global. »<sup>10</sup>. Si l'Autorité se réfère à un segment « entreprises » différent du segment non résidentiel, il conviendrait alors de le définir.

Le décollage des offres VLB a certes été plus tardif sur le marché non résidentiel que sur le marché résidentiel, mais rappelons que l'analyse soumise à consultation a vocation à couvrir la période 2008-2011. Dans ce contexte, il est donc indispensable de développer une analyse prospective en s'appuyant sur les dernières évolutions du marché. Une analyse fondée sur un état du marché à fin 2006 ne saurait rendre compte de la dynamique du marché non résidentiel dont les offres VLB et plus largement VoIP n'ont connu une croissance accélérée qu'à partir de fin 2006.

A titre d'exemple, le panorama de marché d'« enov Research » (anciennement Data Nova) rend perceptible cette montée en puissance de la VoIP. Cette tendance est très sensible sur le segment des PEP (0 à 49 employés). En décembre 2007, 28% des PEP ont adopté une solution de VoIP (VLB à plus de 95%), soit une croissance de 47% par rapport à juin 2007<sup>11</sup>. Sur le segment des PME (50 à 499 employés), le taux de pénétration des solutions VoIP plus faible, 19%<sup>12</sup> en décembre 2007, témoigne d'un démarrage plus tardif mais avec une croissance qui est néanmoins notable. Entre décembre 2007 et juin 2008, soit en 6 mois, le taux de croissance prévisionnel des entreprises équipées avec une solution de VoIP offnet serait de 35,2 % selon le scénario médian, 45,1% selon le scénario haut et 28,7% selon le scénario le plus réservé. Sur le segment des MGE

<sup>9</sup> P.54 de la consultation publique relative à l'analyse des marchés pertinents de la téléphonie fixe

<sup>10</sup> Page 12 de la consultation publique relative à l'analyse des marchés pertinents de la téléphonie fixe

<sup>11</sup> 633 000 PEP équipées de solution VOIP en juin 2007 contre 929 700 en décembre 2007. Parmi ces 929 700 PEP avec solution de VOIP, 881 700 ont adopté une solution de type « offre Internet +téléphonie », les autres mettant en œuvre un logiciel de VOIP sur PC.

<sup>12</sup> Avec pour principal support un PABX/IPBX avec routeur/box /passerelle IP. 16% de taux de pénétration en ne considérant que la VoIP offnet



(500 à 4999), 41% utilisaient une solution de VoIP fin 2007<sup>13</sup>, principalement sur la base d'un PABX et de box/routeur/passerelle IP. En excluant les « softphone », le taux de pénétration de la VoIP en décembre 2007 est de 35,9 % à comparer au 20,3 % en juin 2007, soit une très forte augmentation sur le semestre de plus de 77%. Les prévisions à juin 2008 montrent une croissance des MGE équipées de VoIP offnet respectivement de 55,4%, 67,5%, ou 45,1% selon les trois scénarios évoqués supra.

Au vu du décollage constaté de la VoIP en général, et de la VLB en particulier, à fin 2006 sur le segment non résidentiel, et s'agissant d'une analyse couvrant la période 2008-2011, la plus grande attention devrait être portée aux taux de diffusion de la VoIP et de la VLB les plus récents et à l'analyse prospective qui devrait en découler. Les chiffres de l'année 2006 ne permettent pas d'éclairer cette évolution. Les taux de croissance actuels et prévisionnels (de court terme) relatifs à la diffusion de la VoIP sont très significatifs sur tous les segments du marché non résidentiel. Cette pression concurrentielle ne peut donc être raisonnablement ignorée dans l'analyse de l'Autorité.

A ce titre, il est également intéressant de se pencher sur la présentation des résultats financiers de l'année 2007 de NeufCegetel<sup>14</sup>. On y observe que la croissance de la société est assise sur son réseau IP multi accès : ce réseau a permis l'essor des offres VoIP (9Office) qui représentent maintenant 40% des nouveaux liens data. Ces liens sont d'après NeufCegetel en forte croissance (+25% entre le T4 06 et le T4 07). En complément de cette offre, ont été lancés en octobre 2007, les offres ToIP, 9Ipnet ToIP et 9IPnetPABX, marquant la convergence voix-data « full IP ». Fin mars 2008, ces offres de convergence sont généralisées aux PME, avec 9 Ipnet, pack internet fixe et mobile.

Le communiqué accompagnant les résultats 2007 est éloquent sur le développement des offres voix sur IP :

*« Sur le marché Entreprises, le nombre de sites raccordés a augmenté de 34 000 en un an, soit une croissance similaire à celle de 2006, pour s'élever fin 2007 à 173 000. La part de marché du groupe continue à progresser, comme l'illustre la croissance de 7% des revenus en 2007 sur un marché en décroissance d'environ 5%\*\*\*. Pour 2008, le groupe vise pour son activité Entreprises une croissance des revenus comprise entre 5% et 10%, tirée notamment par la poursuite du développement de ses offres de voix sur IP, l'enrichissement constant de ses offres IP VPN et le développement de ses offres de convergence (fixe-mobile, ToIP). »*

Ces propos illustrent notamment le fait que les opérateurs ne se positionnent pas sur l'accès téléphonique seul mais bien sur des offres de type VLB ou de convergence voix-données, voire associant aussi les mobiles. Dans un contexte d'entrée sur le marché majoritairement par les offres de convergence, la part de

<sup>13</sup> Soit 1700 MGE avec une solution de VoIP fin 2007. 21% du total des MGE (total des équipées plus non équipées VoIP) mettent en œuvre une solution de VoIP pour leur trafic offnet soit 870 MGE.

<sup>14</sup> Conférence de presse du 11 mars 2008- Présentation disponible sur le site de 9Cegetel



marché de France Télécom sur les accès principalement dédiés à la téléphonie perd de sa pertinence.

D'ailleurs, le document d'analyse de l'Autorité en fait lui-même le constat p. 60 : « .on assiste ... à un repositionnement des opérateurs alternatifs sur le transport de données et les accès Internet. Ainsi ces derniers privilégient les appels d'offre avec des lots plus larges incluant voix, données, intégration, gestion des PABX ». Cette constatation témoigne en effet de la façon dont les opérateurs entrent sur le marché.

Dans ce contexte, il est regrettable que l'analyse de l'Autorité n'ait pas utilisé tous les critères recommandés par la Commission pour procéder à une analyse approfondie et exhaustive des caractéristiques économiques du marché pertinent. Ainsi, parmi ces critères se trouvent bien ceux de vérifier « l'absence de concurrence potentielle » et « l'absence ou la faible présence de contre-pouvoir des acheteurs ». Or, l'analyse de l'influence significative ignore la pression concurrentielle exercée sur ce marché par des offres qui sont hors de ce marché par définition mais qui néanmoins exercent une pression incontestable et en croissance rapide. L'analyse de cette pression concurrentielle éclairerait bien davantage le jeu concurrentiel présent et futur que la part de marché de France Télécom sur les accès principalement dédiés à la téléphonie.

### **II.2.2 Les acteurs sont bien présents sur tous les segments du marché non résidentiel et disposent de moyens variés permettant d'adresser chacun des segments.**

Le jeu concurrentiel ainsi que les acteurs diffèrent selon les segments de marché, mais la pression concurrentielle n'épargne aucun segment du marché non résidentiel.

Le haut du marché présente des modes de pénétration de la concurrence variés, s'appuyant à la fois sur des raccordements directs en fibre optique et sur une large palette d'offres de gros : dégroupage avec émulation de T2, LPT, DSLE. Les échanges intervenus à l'occasion de l'éventuel besoin de revente des accès primaires ont montré que ce segment de marché était d'ores et déjà soumis à une forte pression concurrentielle sans besoin d'offre de revente. Ce marché est d'ailleurs très concentré : [ ... ] concentrent 80% des accès primaires. Les opérateurs alternatifs utilisent les accès dégroupés avec GTR majoritairement pour fournir des accès primaires à leurs clients.

Le bas du marché se caractérise par un développement très marqué des offres de type « box » avec des offres de convergence voix et internet<sup>15</sup>. La solution «box»

---

<sup>15</sup> Sur la solution Box et afin de garantir une qualité phonique équivalente à celle du RTC, des mécanismes de Qualité de Service (QoS) sont implémentables dans les réseaux ToIP. Chaque opérateur peut implémenter le niveau de QoS souhaité pour satisfaire les segments de clients de sa cible (haute qualité pour interconnexion d'entreprise, ligne téléphonique secondaire à faible qualité et bas prix, ligne principale, au prix plus élevé). Cette qualité de service est offerte via les mécanismes de priorité (champs Type Of Services), de traitement de faveur au sein des files d'attente, de réservation de bande

ou IAD (Integrated Access Device) se substitue aussi bien aux accès Numéris Primaire qu'aux accès de base ou groupement d'accès de base, raccordés à un PABX sur des interfaces T0 ou T2. Les groupements d'accès de base constituent naturellement des cibles privilégiées pour les offres de type « box » qui visent principalement les groupements de 3 à 8 T0<sup>16</sup>. Notons que la majorité du marché des T0 est constitué de groupements d'accès de base : concernant France Télécom, les groupements d'accès de base constituent environ les [ ... ] du parc de T0. Les offres de dégroupage d'une part, DSLE en zone non dégroupée d'autre part, permettent aux concurrents de répliquer ces accès T0 dans des conditions économiques et de qualité de service tout-à-fait compétitives (DSLE inclut notamment une GTR S2 en standard).

Le segment des PME se répartit entre haut et bas de marché avec les fonctionnements susmentionnés. En outre, le marché non résidentiel en général et le segment PME en particulier est de plus en plus approché par les intégrateurs. Les intégrateurs tels que NextiraOne pénètrent le marché des PME aussi bien par le bas du marché, avec une offre telle que la « PME box », offre globale de services de téléphonie d'entreprises et accès internet haut débit, en s'associant avec Altitude Télécom, que par le haut du marché, avec le « Programme IP Alliance » en association avec Neuf Cegetel pour proposer des solutions de convergence tout IP aux entreprises. Du côté des opérateurs alternatifs, Completel affirme « Pour les PME, la convergence est une opportunité »<sup>17</sup> et fait du haut du marché des PME une cible privilégiée qu'il adresse par une combinaison de services sur fibre et DSL<sup>18</sup>. Neuf Cegetel cible les PME avec son offre 9Office qui est commercialisée à un rythme soutenu et à partir de fin mars 2008 lance son offre 9Ipnet. D'autres opérateurs comme B3G ou Colt servent également le segment des PME.

Ainsi, que la pression concurrentielle se manifeste sous forme d'offres avec raccordement direct ou d'offres de type « box », tous les segments sont ciblés par les opérateurs alternatifs, parfois en association avec des intégrateurs.

---

passante via le protocole RSVP et fragmentation des datagrammes IP pour minimiser le délai de transit total et la gigue réseau et enfin par le choix du protocole de codage.

<sup>16</sup> d'après les présentations commerciales de 9 Cegetel (raccordement direct à partir de 3T0 en « ZA » de 9Cegetel et 5T0 en « ZB » de 9 Cegetel).

<sup>17</sup> Slide 7 du road show de juin 2007

<sup>18</sup> Roadshow de juin 2007, disponible sur le site de Completel

## **II.3 L'enjeu de la qualité de service : un traitement équitable et homogène sur le territoire européen en question**

### **II.3.1 La spécificité artificielle d'ores et déjà créée sur le marché français par les exigences relatives à la différenciation et à la qualité des offres de gros ne cesse de s'accroître, sans être pour autant légitimée par l'examen des trois critères de l'analyse ex ante.**

L'enjeu de la qualité de service, s'il est qualifié dans le document d'analyse de « particulièrement important sur les offres professionnelles », n'est jamais caractérisé de façon concrète, précise, quantifiée, au regard des obstacles constatés au fonctionnement concurrentiel du marché de détail.

Demander systématiquement toutes les options de garanties pour les offres de gros ne répond pas à la finalité de l'analyse de marché, et conduit les opérateurs à considérer à tort qu'ils peuvent exprimer des besoins en la matière, que France Télécom serait obligée de servir, et ce, sans s'embarrasser de démontrer en quoi ces offres sont vraiment indispensables à l'exercice d'une concurrence loyale, alors même que les autres pays se contentent largement de l'existence d'une seule offre (typiquement, revente de liaisons louées plus souvent proposée que les liaisons partielles terminales...) en sus du dégroupage, pour garantir le jeu concurrentiel.

Cette situation reflète une approche de la régulation qui ne s'appuie pas sur une justification « au regard notamment des obstacles au développement d'une concurrence effective »<sup>19</sup>, à l'aune des trois critères avancés par la Commission Européenne<sup>20</sup> : la présence de barrières à l'entrée élevées et non provisoires ; l'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective ; l'efficacité insuffisante du droit de la concurrence.

Il convient de ne pas pérenniser artificiellement un contexte où France Télécom serait systématiquement contrainte de répondre à toute demande en l'obligeant d'un côté à mobiliser beaucoup plus de ressources que ses homologues des autres pays au seul motif « qu'il n'y aurait pas pour elle d'impossibilité avérée à le faire », et impuissante par ailleurs à obtenir des conditions d'accès un minimum comparables dans les pays où elle opère.

A ce titre, la mention de l'ouverture d'une GTR « J+1 » en « ADSL Access Only » n'est nullement justifiée, ni sa place légitimée dans cette consultation.

Il serait totalement injustifié d'alourdir encore les obligations et les charges pesant sur France Télécom, en détournant par exemple des offres destinées à la clientèle résidentielle. A cet égard, France Télécom précise qu'une GTR « J+1 » en « DSL Access Only » ne fait nullement l'objet d'une expérimentation.<sup>21</sup> Non seulement, la palette des offres de gros de France Télécom permet d'ores et déjà d'adresser les besoins des entreprises comme nulle part ailleurs en Europe, mais

<sup>19</sup> Extrait de l'article L.37-1 du code des postes et communications électroniques.

<sup>20</sup> Dans l'« Explanatory note to the Commission Recommendation » du 17 décembre 2007 (p.8)

<sup>21</sup> p.138 de la consultation relative à l'analyse des marchés de la téléphonie fixe

qui plus est, France Télécom n'utilise en aucun cas une telle offre pour ses propres besoins. La mention, page 138 de la présente consultation, d'une GTR « J+1 » en « DSL Access Only » n'est, par conséquent, pas justifiée dans la présente analyse des marchés

Une demande de GTR, de la part de l'Autorité, sur une offre de gros résidentielle alors même que cette option n'est pas proposée au niveau du marché de détail, pousserait encore plus loin la spécificité française. Le maintien, voire l'accentuation, d'un écart injustifié entre les conditions d'intervention sur le marché national et les autres marchés européens ne peut être soutenu par le seul constat qu'il existerait déjà de manière structurelle une offre plus large sur le marché français.

Quant à la mention de la connaissance des sites fibrés, point relatif aux mesures sur la fibre, ceci relève d'une autre analyse de marché et n'a pas non plus à figurer dans la présente consultation. France Télécom est à l'écoute des opérateurs, et a le souci d'une constante évolution de ses offres, mais il ne s'en déduit pas pour autant que toute demande opérateur doive par principe être considérée comme légitime.

Cette analyse fait aussi l'impasse de la réalité marketing, où une large part des attentes des clients peut être satisfaite par les propres moyens du fournisseur. A titre d'exemple, le succès des Optimales Internet et Téléphone pro de France Télécom trouve son origine dans la promesse de simplicité – la facture unique – et d'accompagnement – l'installation – apportée aux clients. Loin de répondre aux besoins du marché, cette surabondance de demande en matière de prestations SAV ou de production d'indicateurs toujours plus ésotériques fait peser le risque d'une inefficacité préjudiciable à terme.

**II.3.2 France Télécom revendique de façon très pressante la généralisation dans les autres pays européens des obligations qui lui sont imposées sur les offres de gros, ou l'annulation des obligations spécifiques qui pèsent sur elle, faute de quoi les demandes de réciprocité qu'elle formule auprès des ses partenaires européens continueront à être ignorées.**

France Télécom revendique un traitement équitable et homogène sur le territoire européen.

Un traitement équitable conduirait d'une part, à ce que les obligations imposées à France Télécom pour l'enrichissement de ses offres de gros voient leur raison d'être légitimées avec plus de soin au regard notamment des obstacles précis à lever, et d'autre part, à ce que des remèdes équivalents soient mis en œuvre dans les autres pays européens pour résoudre des problèmes d'une nature semblable à ceux qui auraient été identifiés en France.

Orange Business Services, serait en effet très demandeur de trouver dans les autres pays européens une richesse d'offres de gros et des garanties de qualité de service semblables à celles que France Télécom propose aux opérateurs tiers en France.

Si France Télécom n'était pas contrainte par les obligations qui lui sont imposées en France, en dehors de tout cadre réglementaire harmonisé au niveau européen, de proposer ces offres, Orange Business Services aurait la possibilité d'en négocier l'obtention par des accords commerciaux symétriques avec les principaux opérateurs historiques.

Cependant, les obligations imposées à France Télécom par l'Autorité constituent pour Orange Business Services un très sérieux handicap et ne lui laisse guère d'espoir d'avoir gain de cause par simple négociation commerciale avec ses homologues européens.

En effet, les autres opérateurs européens étant assurés de trouver en France une gamme d'offres étendue avec de nombreuses options de qualité de service qu'ils ne sont eux-mêmes nullement contraints de proposer dans leurs pays, n'ont aucune motivation pour parvenir à un accord commercial avec OBS les conduisant à enrichir leur offre sur leur propre territoire.

Ainsi, les obligations imposées à France Télécom, réduisent son pouvoir de négociation au niveau européen et créent des distorsions de marché notablement pénalisantes pour cette entreprise.

Pour ne pas être source de telles distorsions concurrentielles sur le territoire européen, il convient que l'Autorité adopte une position cohérente sur le territoire français et au niveau européen :

- soit l'Autorité estime légitime, après s'être livrée à une analyse approfondie des trois critères susceptibles de justifier une régulation ex ante, de continuer à imposer le catalogue d'obligations en vigueur sur les offres de gros et à en exiger le continuel enrichissement : elle doit alors obtenir au travers de l'ERG ou de la Commission Européenne que les mêmes services soient proposés sur tout le territoire européen.
- soit l'Autorité ne s'estime pas en mesure d'obtenir rapidement une telle harmonisation en Europe : il lui faut alors renoncer à la surabondance d'obligations imposées sur le territoire français, et laisser désormais aux acteurs le soin de passer des accords commerciaux en réciprocité.

## ***II.4 Autres commentaires relatifs à l'analyse du marché non résidentiel de l'accès***

### **II.4.1 Une évolution rapide des marchés vers un marché unique comprenant accès et trafic**

Le document d'analyse se conforme en revanche à la Recommandation européenne lorsqu'il distingue un marché de l'accès et un marché des communications. Or, cette distinction a vocation à perdre rapidement de sa pertinence dans le contexte du développement des offres de convergence et de la généralisation des offres globales regroupant accès et trafic.

C'est ainsi que les appels d'offres présentent d'ores et déjà, et de manière systématique, un lot global accès et communication pour les grands sites. Les lots accès et communications peuvent néanmoins encore être différenciés pour les petits sites. L'affirmation selon laquelle « les grands comptes qui continuent de distinguer les lots communications et les lots accès dans les appels d'offres »<sup>22</sup> est donc notablement inexacte.

Le marché tend inévitablement et dès aujourd'hui, comme le montrent les nouvelles offres, à la globalisation des accès et du trafic.

Dans ce contexte, le modèle publié par l'Autorité relatif aux coûts de fourniture des communications téléphoniques ne peut constituer une référence. Ce modèle ne possède aucune valeur normative et sa publication ne vaut pas consensus du secteur. Outre les critiques dont il avait fait l'objet fin 2005-début 2006, ce modèle n'est pas adapté aux évolutions du marché et à la globalisation des offres.

France Télécom demande donc à ce que la référence à ce modèle soit retirée de la décision relative à l'évolution de la régulation sur les marchés de détail de la téléphonie fixe.

---

<sup>22</sup> P.40 de la consultation publique relative à l'analyse des marchés pertinents de la téléphonie fixe

#### **II.4.2 Remarques sur le marché des communications passées en position déterminées par des usagers non résidentiels.**

Le document soumis à consultation considère que les communications résidentielles passées en position déterminée depuis un accès fixe, RTC ou large bande, ou un accès mobile sont substituables. Selon ce document, les usages et caractéristiques des deux produits sont comparables et les deux produits sont suffisamment « interchangeables » en position déterminée. En revanche, cette même analyse ne serait pas valable pour les usagers non résidentiels et les communications passées en position déterminée depuis un accès fixe ou mobile ne seraient ainsi pas substituables.

France Télécom s'étonne de cette conclusion sur le marché non résidentiel. En effet, le caractère interchangeable de ces deux produits n'apparaît pas lié à la caractéristique résidentielle ou non résidentielle de la personne utilisatrice de ces terminaux. « L'habitude ou la commodité » évoqué par le document de l'Autorité pour justifier qu'un usager professionnel disposant des deux terminaux préfère utiliser son terminal fixe, n'est qu'une affirmation non étayée. « L'habitude ou la commodité » conduit à l'inverse d'autres professionnels à n'utiliser que leur mobile que ce soit en position de mobilité ou en position déterminée, notamment du fait de l'ergonomie du répertoire.

En revanche, concernant ledit marché des communications passées en position déterminée, France Télécom note et approuve l'appartenance à un marché unique des communications fixe vers fixe et fixe vers mobile. En effet, sur le segment des grands comptes par exemple, en 2007 seul [ ... ] des affaires séparaient encore le trafic fixe vers fixe du trafic fixe vers mobile, ce qui en termes de chiffre d'affaires correspond à [ ... ].

### **III Les terminaisons d'appels fixes doivent converger rapidement pour donner à tous les opérateurs le même signal d'efficacité économique**

#### ***III.1 Le marché des terminaisons d'appel doit faire l'objet d'une régulation symétrique au plus tôt.***

##### **III.1.1 L'asymétrie – même transitoire – des terminaisons d'appel : un instrument de régulation dont l'utilisation s'est révélée inefficace**

L'asymétrie des tarifs de terminaison d'appel s'est révélée ne pas être un outil approprié favorisant le développement d'une concurrence par les mérites entre acteurs :

- Cette asymétrie n'est pas fondée sur des différences de coûts structurelles entre acteurs, notamment dans la mesure où les derniers entrants sur le marché de détail fixe ont déployés des technologies de nouvelle génération leur permettant de bénéficier de coûts équivalents, voire inférieurs, à ceux de l'opérateur historique pour des volumes de trafic très inférieurs ;
- Dès lors, elle engendre des distorsions de concurrence sur les marchés de détail au détriment des acteurs pratiquant une terminaison d'appel inférieure, en l'occurrence l'acteur unique France Télécom, en allouant aux autres acteurs des recettes anormalement élevées leur permettant en contrepartie de baisser leurs tarifs sur les marchés de détail de l'accès ou des communications sortantes, sur lesquels l'ensemble des acteurs est en concurrence.
  - Cette distorsion de concurrence est particulièrement exacerbée du fait du déploiement massif de solutions de voix sur IP, en particulier sur le marché entreprise. Cette technologie permet en effet très aisément de séparer les flux entrants des flux sortants, ce qui permet à un client de choisir deux opérateurs différents sur les marchés de l'accès et du trafic entrant d'une part, et des communications sortantes d'autre part. Le risque de distorsion de concurrence induit par une régulation asymétrique des terminaisons d'appel est par conséquent conduit à s'amplifier du seul fait de l'évolution technologique.
- Enfin, cette asymétrie donne aux opérateurs en bénéficiant, ainsi qu'aux entrants potentiels, un mauvais signal en terme d'efficacité, ce qui non seulement semble contradictoire avec l'objectif même de promotion d'une concurrence par les mérites, et peut même créer une relation de dépendance forte à la manne qu'ils peuvent tirer d'une régulation asymétrique.

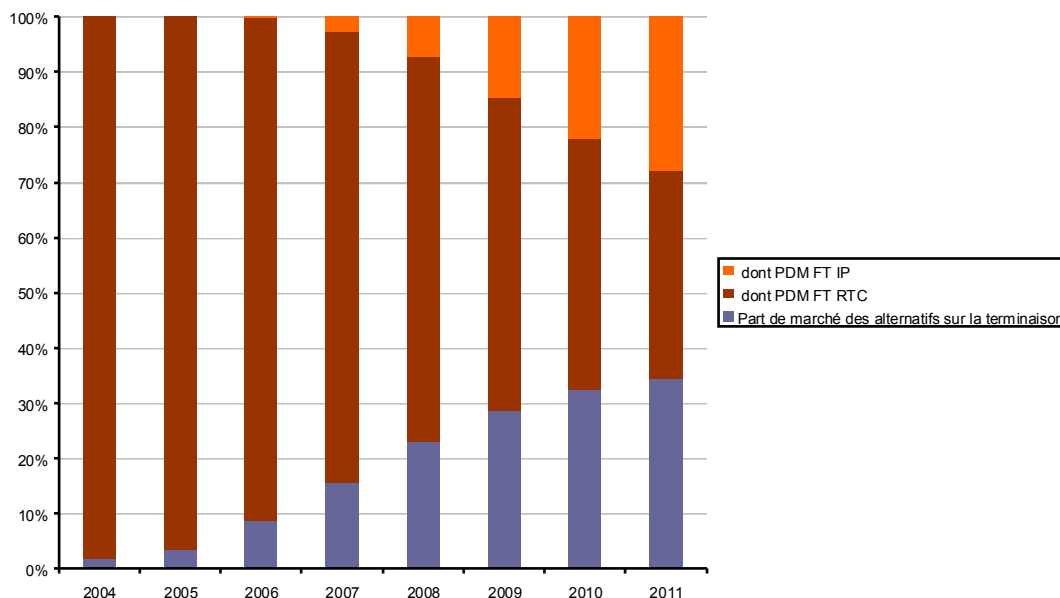


En l'occurrence, sur le marché français, il est possible de quantifier l'ampleur du phénomène. D'après le modèle prospectif de l'Arcep dont le graphique à la page suivante est tiré :

- les opérateurs alternatifs auront reçu<sup>23</sup> sur la période 2006-2008 près de 212 M€ de plus que si leur terminaison d'appel avait été fixée au même niveau d'efficacité que la TA perçue par France Télécom sur cette période ;
- ce chiffre serait porté à 500 M€ pour la période 2009-2011 si la politique de régulation actuelle était maintenue.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Source
<b>TOTAL SORTANT FIXE (Mmin)</b>	102 067	103 181	102 642	101 463	101 267	100 637	99 979	99 489	Arcep
<b>Part de marché des alternatifs sur la terminaison</b>	1,6%	3,2%	8,6%	15,7%	23,0%	28,6%	32,3%	34,5%	Arcep
Volume de TA Fixe vers alternatif (origine fixe, mobile, international)	810	2 466	6 043	12 295	19 576	25 988	30 463	33 214	Calcul FT
Surmarge des opérateurs alternatifs, par rapport à un niveau d'efficacité à 0,53 cent€/min en cas de prolongement d'une TA à 1,068 cent€/min (M€)	5	14	34	69	109	145	170	185	Calcul FT
Cumul par cycle d'analyse de marché (M€)					212			500	Calcul FT

Parts de marché terminaison



Force est de constater que les distorsions de marché évoquées ci-dessus ont pu être constatées au cours des six dernières années pendant lesquelles l'Autorité a instauré puis conforté cette pratique, tout en réaffirmant que la situation cible devait être celle de la symétrie.

France Télécom soutient sans réserve les orientations du document d'analyse qui réaffirme clairement la nécessité de mettre en œuvre la symétrie des tarifs de terminaison d'appel, et appelle l'Autorité à ne pas accorder une troisième période de réduction progressive de cette asymétrie.

<sup>23</sup> Somme des produits des volumes de téléphonie à destination des fixes par la part de marché des opérateurs alternatifs. L'écart entre la TA des alternatifs et celle de FT est valorisé à 0,5 cent€/min

### III.1.2 D'après l'ERG, la France est devenue l'un des pays d'Europe où les terminaisons d'appel sont les plus asymétriques

Au regard des données fournies par l'ERG dans la consultation publique qu'elle a tenue début 2008, il est possible de calculer<sup>24</sup> un « indice d'asymétrie » qui correspond au produit :

- du rapport entre la TA des opérateurs alternatifs et celle de l'opérateur historique<sup>25</sup> (En France ce rapport est supérieur à 100 %),
- et de la part de marché « accès » des opérateurs alternatifs<sup>26</sup>.

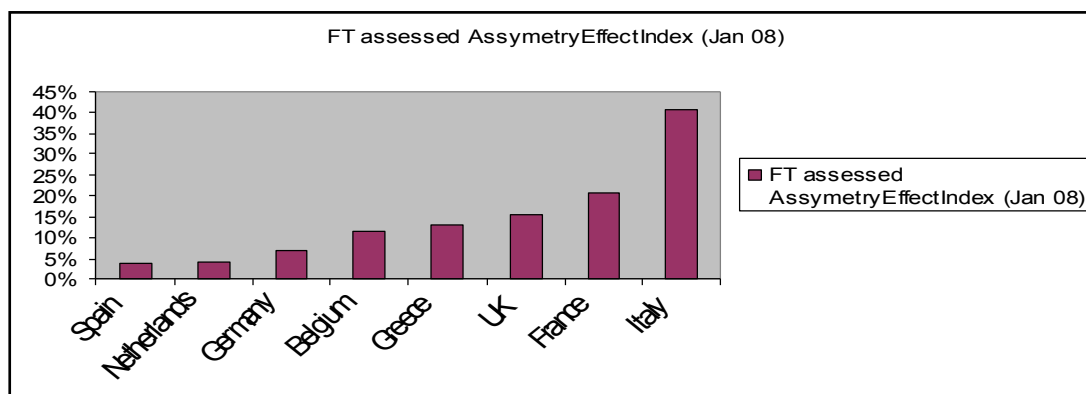
Cet indice permet de mesurer le niveau moyen d'augmentation des terminaisons d'appel dans le pays considéré résultant de la politique de régulation asymétrique en vigueur.

Évalué au début de l'année 2008, il s'établit à 20% ce qui est un des niveaux les plus élevés d'Europe.

Au regard :

- de la dynamique observée en France sur le dégroupage total (3,624 millions de client en janvier 2008, avec une croissance annuelle de 42%) et sur l'ADSL nu + DSLE (1,01 1M de client en janvier 2008 et une croissance sur un an de 102%) ;
- de la politique de réduction des terminaisons d'appel des opérateurs alternatifs engagée par le régulateur Italien ;

et, sans mesure de réduction drastique de cette asymétrie, la France pourrait bientôt prendre la tête de ce « benchmark ».



<sup>24</sup> Voir annexe 1

<sup>25</sup> En utilisant comme référence le niveau de la terminaison d'appel locale, seule référence pertinente dans les pays où le marché du transit est concurrentiel.

<sup>26</sup> On compte alors la part d'accès du dégroupage total et de bitstream DSL nu. Les abonnements revendus sont exclus de ce calcul puisque le trafic à destination d'un client final ayant souscrit à cet offre est livré à l'opérateur en place et non pas à l'opérateur client de l'offre de gros.

### III.1.3 La modalité de contrôle du tarif de la terminaison d'appel des opérateurs alternatifs doit être l'orientation vers les coûts d'un opérateur efficace.

France Télécom partage l'analyse de l'Autorité selon laquelle :

- il serait à ce stade disproportionné d'imposer une comptabilisation des coûts des terminaisons d'appel des opérateurs alternatifs ;
- il est raisonnable de considérer que l'analyse des coûts de la terminaison d'appel de France Télécom peut constituer une bonne référence.

En revanche, France Télécom estime qu'au regard des données présentées ci-dessus, et en particulier de la part de marché sur la TA des opérateurs alternatifs, l'Autorité ne peut pas conclure que « *même si la concurrence sur les accès par les alternatifs se développe ... le poids de la terminaison d'appel (d'un opérateur alternatif) sur le modèle économique des opérateurs tiers, et notamment sur celui de France Télécom, reste encore relativement limité* ».

Il conviendrait à minima de donner également une dimension prospective à cette analyse et de conclure à l'absolue nécessité d'orienter les terminaisons d'appel des opérateurs alternatifs vers les coûts d'un opérateur efficace.

Dès lors l'Autorité devrait affirmer avec vigueur que le remède de « non excessivité » qu'elle entend imposer correspond de fait à l'**orientation des Terminaisons d'appel d'un opérateur alternatif vers les coûts d'un opérateur efficace**, dès l'entrée en vigueur de la décision d'analyse de marché.

## III.2 Evolutions des coûts moyens de terminaison d'appel fixe de l'opérateur de référence

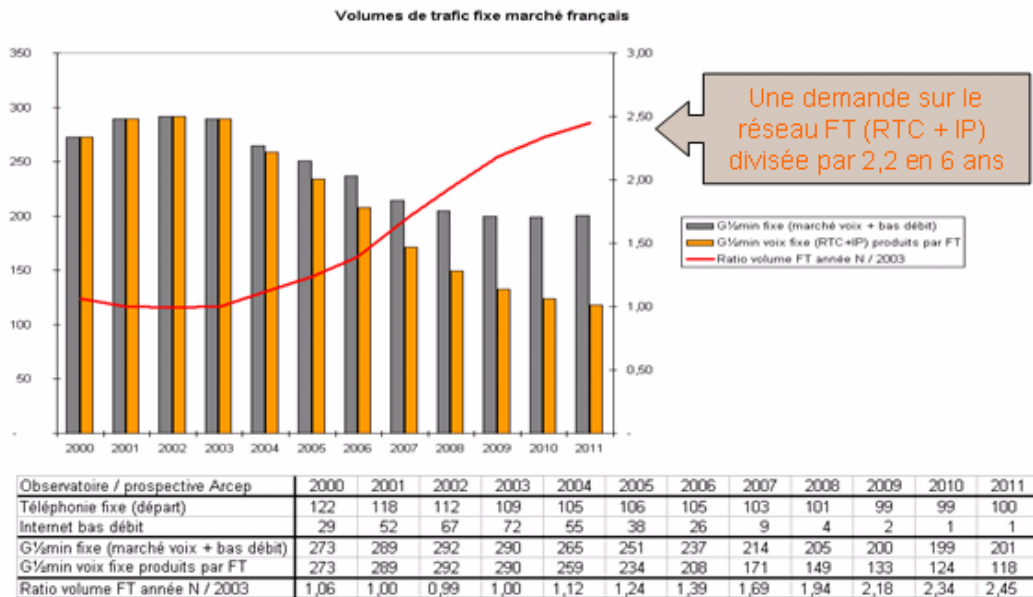
### III.2.1 La transition vers le haut débit et la concurrence par les accès (dégroupage) crée une dés-économie d'échelle sur le réseau de voix fixe

D'après l'analyse prospective de l'Autorité

- **en 2003**, un unique opérateur en monopole écoulait la totalité du trafic national fixe et internet bas débit – soit environ 300 Gmin/an.
- **en 2011**, trois ou quatre principaux opérateurs devront avec leurs infrastructures écouler un trafic sensiblement moindre (de l'ordre de 200 Gmin)

Au cas d'espèce de France Télécom, ceci signifie qu'en l'espace de 7 ans – c'est-à-dire un laps de temps relativement court à l'échelle de l'évolution d'un réseau constitué de plusieurs centaines de commutateurs et de plusieurs dizaines de milliers d'unité de raccordement d'abonnés - le réseau aura vu chuter de 58% la demande à laquelle il doit répondre. Même si dans le même temps les coûts de France Télécom ont bien entendu diminué, il n'est pas impossible que ses coûts

## Evolution de la demande (observatoire et prospective ARCEP)



Groupe France Télécom

### **III.2.2 Les coûts de terminaison d'appel de l'opérateur historique sont structurellement plus élevés que ceux de la TA d'un alternatif**

A l'inverse, les opérateurs alternatifs ayant investi dans son réseau au début des années 2000 sont capables de concentrer leurs infrastructures de commutations sur un nombre réduit de points d'interconnexion.

Un examen détaillé des coûts des solutions VLB permet de se convaincre que les coûts unitaires d'un opérateur alternatif sont rapidement structurellement inférieurs à ceux de France Télécom. Dès lors, donner un signal d'efficacité au niveau de la terminaison d'appel de l'opérateur historique de référence permet à la fois d'inciter ces opérateurs à être efficace tout en leur permettant de couvrir leurs coûts – voire de faire une marge résultant de leurs seuls mérites.

## **IV Convergence et substitution fixe - mobile**

### ***IV.1 Les périmètres des coûts pour le calcul des TA réseaux fixe et mobile n'ont pas de raison d'être identiques***

France Télécom ne peut que contester avec vigueur l'assertion selon laquelle « *il sera nécessaire d'homogénéiser le périmètre des coûts pris en compte pour le calcul des terminaisons d'appel sur les réseaux fixes et mobiles* »

L'idée d'homogénéiser le périmètre des coûts pertinents pour le calcul des coûts des terminaisons d'appel fixes et mobile cherche à plaquer sur les réseaux mobiles les concepts de coûts "variables avec le trafic" et de coûts "non variables avec le trafic" qui sont utilisés dans la régulation des prix des terminaisons d'appel fixes.

Or, segmenter les coûts des réseaux mobiles de cette façon ignore une caractéristique essentielle de la téléphonie mobile, à savoir que les clients des services mobiles peuvent appeler en mobilité et que par conséquent l'extension géographique des réseaux mobile n'a pas pour conséquence principale l'extension du nombre de clients desservis par le réseau, ce qui est le cas pour les réseaux fixes, mais bien l'augmentation de l'usage des clients déjà abonnés au réseau mobile préalablement à cette extension géographique.

Autrement dit, lorsqu'une nouvelle station de base est ajoutée dans un réseau mobile, il est quasiment certain que le premier appel qui passera par cette antenne émanera ou sera reçu d'un client déjà abonné au réseau préalablement à l'installation de l'antenne, et dont le mobile se trouvera dans la zone desservie par l'antenne. La probabilité que ce premier appel émane d'un abonné qui se serait abonné postérieurement à l'installation de l'antenne et du fait de cette installation est quasiment nulle.

Entre la structure des coûts et la structure des tarifs, la cohérence qui doit être recherchée peut s'exprimer de la façon suivante : le coût d'un incrément de ressource réseau doit être supporté par le tarif du service dont la quantité vendue est augmentée grâce à cet incrément de ressource réseau. Dans le cas des coûts de couverture de réseau mobile, comme elle se traduit essentiellement par une augmentation du trafic des abonnés existants et non par une augmentation du nombre d'abonnés au réseau, il est normal qu'ils soient pris en charge dans les tarifs du trafic.

Sur un plan quantitatif, le fait que les coûts des zones denses, où la demande en trafic détermine entièrement la configuration du réseau d'accès mobile, soient imputables au trafic n'est guère discutable. Dans les zones où les limites de capacités ne sont pas atteintes en revanche, l'analyse demande plus d'information. Or les statistiques permettant de séparer l'effet trafic de l'effet abonnés des extensions de couverture des réseaux mobiles ne sont pas disponibles de façon générale.

Heureusement, les contraintes de la comptabilisation du bilan économique des zones blanches phase 1, qui ont bénéficié de subventions publiques, fournit des données précieuses à ce égard. Bien que l'analyse n'ait pu encore être achevée pour produire les chiffres le plus pertinent pour la régulation des terminaisons d'appel mobile, il apparaît d'ores et déjà confirmé que l'effet de la couverture géographique sur le trafic dans ces zones est d'un ordre de grandeur supérieur à son effet sur le nombre d'abonnements.

Des zones les plus denses, où les préoccupations capacitaires déterminent la configuration et le dimensionnement du réseau, aux zones les moins denses, où la couverture engendre bien plus un surcroît de trafic des abonnés existants qu'un surcroît d'abonnés, on voit que c'est bien au trafic qu'il est légitime d'imputer les coûts du réseau d'accès mobile.

#### **IV.2 Enjeux de la convergence et concurrence fixe-mobile, une analyse prospective qui devrait conclure à l'absence de problème concurrentiel nécessitant une régulation ex ante supplémentaire**

France Télécom s'interroge sur les conclusions tirées par l'Autorité dans la section « enjeux de la convergence ».

France Télécom estime que l'affirmation de l'Autorité selon laquelle « *on observe que les opérateurs mobiles ont la possibilité d'intégrer dans leurs offres, notamment les forfaits illimités, l'ensemble des communications vers fixes et mobiles et mobiles vers mobiles, tandis que les opérateurs fixes semblent pouvoir difficilement concevoir des offres de communications incluant les communications fixe vers mobile* » semble démentie par les faits.

A la connaissance de France Télécom toutes les offres de détail mobile ayant une empreinte significative sur le marché mobile proposent au contraire de l'abondance fortement limitée (nombre restreint de numéros, plages horaires restreintes, lieu d'appel conditionnant l'abondance)

L'examen des offres mobiles les plus abondantes permet de se convaincre :

- qu'elles sont proposées à un tarif relativement élevé (l'offre Néo soir 18h et week-end + 2h, est ainsi proposée à 80,90 €/mois pour un engagement de 12 mois) qui ne saurait permettre leur comparaison avec des offres multiservices à 30 €/mois.
- qu'elles ne retrouvent des structures tarifaires proche du fixe que lorsque l'opérateur qui les met en œuvre fait le choix de proposer des offres sur une structure de coûts de réseau fixe (par exemple l'option Unik illimitée vers les fixes – au départ d'une box – est à 10 €/mois).

L'Autorité pourrait probablement conclure de cet examen des offres de détail mobile qu'elles participent à la démonstration du fait que le coût d'un réseau mobile – en l'occurrence ceux perçus par les opérateurs pour produire un départ d'appel mobile – est structurellement bien plus sensible au trafic que ne l'est un réseau fixe.

France Télécom partage l'analyse de l'Autorité (page 67) selon laquelle il existe une substituabilité de plus en plus importante entre les offres exclusivement, principalement ou accessoirement téléphoniques (c'est à dire en général complétées par un accès à l'internet ou un accès mobile) en position déterminées sur le marché des communications. France Télécom estime qu'il existe également une porosité avérée entre les marchés d'accès à ces réseaux.

Cet état de fait ne semble toutefois pas nouveau, et ne semble par particulièrement lié à l'émergence potentielle d'offres de convergence.

Force est de constater bien au contraire que la forte croissance sur le marché du haut débit est non seulement limitée mais tend désormais à réduire la



substitution fixe-mobile qui avait pu être observée par le passé et dont l'Autorité elle-même fait état<sup>27</sup> dans son rapport d'activité 2006 : dès lors que la demande principale sur le marché grand public se concentre sur un accès à internet et un accès à la téléphonie mobile, les clients acquièrent deux accès distincts, y compris des populations citées par l'Autorité qui n'auraient pu être acquies qu'un accès mobile il y a encore quelques années.

Il convient également de rappeler que les souscripteurs à des offres convergentes innovantes (telles que l'offre Unik d'Orange, ou les offres concurrentes telles que Twin de Neuf Cegetel ou la freephonie) disposent également au minimum d'un accès fixe et d'un accès mobile.

La conclusion de l'Autorité selon laquelle « *l'asymétrie forte entre le niveau moyen des terminaisons d'appel fixes et mobiles peut engendrer des distorsions concurrentielles* », pourrait donc utilement être complétée par la mention du fait que la terminaison d'appel mobile a été divisée par plus de quatre entre 2000 et 2008, que l'augmentation du taux d'équipement des ménages en accès fixes démontre que les effets de substitution sont en train de s'estomper, et donc que **le problème concurrentiel identifié « prospectivement » par l'Autorité a de fait déjà été résolu par l'action de l'Autorité sur les marchés de la TA Mobile et de l'accès à la paire de cuivre** au cours des années précédentes, et que les solutions apportées permettent déjà un développement harmonieux du marché.

---

<sup>27</sup> Page 204 : « Depuis la fin des années quatre-vingt-dix et jusqu'à 2004, période durant laquelle l'équipement des ménages en téléphone fixe a diminué de façon significative, ce sont surtout les ménages les plus jeunes, les moins de 35 ans, qui ont contribué à cette baisse – c'est à dire ceux qui se sont le plus rapidement équipés en téléphones mobiles »

## **V Divers**

### ***V.1 Dérégulation de la plupart des marchés du Transit***

France Télécom ne peut que se féliciter de ce que l'Autorité consente enfin à donner à France Télécom les marges de manœuvre nécessaires pour intervenir sur ce marché, en levant en particulier l'obligation de publication de ses tarifs dans son offre de référence.

Il est toutefois regrettable que cette évolution n'intervienne qu'en 2008, à l'issue du constat de la dominance manifeste du seul acteur Neuf Cegetel (qui possède 55% de part de marché d'après l'Autorité), alors que l'Autorité aurait pu dès 2005 donner une dynamique concurrentielle sur ce marché au terme d'une analyse et d'une régulation adaptée.

### ***V.2 Sur le surcoût et les impacts opérationnels importants qu'engendrerait la mutualisation des espaces de dégroupage et d'Interconnexion***

A la page 115, l'Autorité conduit l'analyse suivante « avec le développement du dégroupage, de nombreux sites utilisés pour l'interconnexion sont également utilisés pour l'accès aux équipements de la boucle locale de France Télécom. Aujourd'hui, les prestations annexes associées aux deux types de produits de gros font l'objet d'offres distinctes, ce qui conduit parfois les opérateurs à acheter à la fois des espaces pour l'interconnexion et des espaces pour le dégroupage ou le bitstream », elle conclut que « L'Autorité estime qu'il est pertinent que France Télécom permette, pour ce type de site hébergeant plusieurs prestations de gros, que les opérateurs mutualisent les espaces loués pour l'interconnexion et pour l'accès à la boucle locale »

France Télécom comprend que les opérateurs puissent tenir à l'Autorité un tel raisonnement, mais tient à préciser que de telles évolutions auraient nécessairement un impact opérationnel considérable pour France Télécom, en effet :

- Les espaces de dégroupage ont été créés avec un accès indépendant, permettant ainsi aux opérateurs dégroupesurs d'intervenir sans accompagnement de personnel de FT et de disposer d'un environnement en énergie et climatisation particulier.
- En revanche, les espaces fournis au titre de l'interconnexion sont regroupés dans des salles spécifiques dédiées aux moyens de transmission.
- Les deux types de salles ne sont pas nécessairement mitoyennes et peuvent même être situées à des étages différents d'un même bâtiment.

Si des opérations de migrations d'équipements, de construction de nouveaux câbles de renvoi entre les différents espaces, ou de nouveaux aménagement de salles de transmission devaient être envisagées, il est évident qu'elles engendreraient des coûts non négligeables – potentiellement très supérieurs au bénéfice pour les opérateurs de disposer d'un espace mutualisé - et présenteraient des risques opérationnels susceptibles d'impacter la qualité de service des opérateurs et des clients de France Télécom.

France Télécom souhaiterait par conséquent que la phrase ci-dessus ne figure pas dans l'analyse de marché tant que ce sujet n'aura pas été étudié plus avant.

## Annexe 1 : calcul du coefficient d'asymétrie par pays

Le tableau ci dessous permet de calculer un indice d'asymétrie national prenant en compte

- Le caractère a priori systématiquement concurrentiel du marché du transit (et donc de la pertinence de prendre comme référence le niveau de terminaison d'appel local de l'opérateur historique)
- La part de marché « accès » (câble, dégroupage, ADSL nu) des opérateurs alternatifs percevant une terminaison d'appel

	Source	Espagne	Pays bas	Allemagne	Belgique	Grèce	Royaume uni	France	Italie
1 TA Local de l'opérateur historique (cent€/min)	XIème rapport	0,56	0,58	0,46	0,49	0,50	0,28	0,51	0,36
2 TA Simple Transit de l'opérateur historique (cent€/min)	XIème rapport	0,80	0,74	0,76	0,70	0,82	0,40	0,92	0,59
Moyenne entre local et transit (cent€/min) (utilisé comme référence par l'ERG dans sa première consultation)	Calcul FT	0,68	0,66	0,61	0,59	0,66	0,34	0,72	0,48
3 ERG "global asymmetry index"	ERG	pas d'info	25%	29%	35%	80%	pas d'info	52%	173%
4 TA Alternatif / moyenne (Local,ST) - 1	Calcul FT								
5 TA moyenne des opérateurs Alternatifs (cent€/min) ligne (3) * (1+ ligne 4)	Cullen pour Espagne et UK	0,73	0,82	0,79	0,80	1,19	0,51	1,09	1,31
6 Asymétrie : TA Alternatif (ligne 4) / TA Local (ligne 1) - 1		30%	42%	72%	63%	138%	82%	113%	259%
7 Pdm accès opérateurs alternatifs début 2008	Cullen	13%	10%	9%	18%	10%	19%	18%	16%
8 Elévation moyenne de TA due l'asymétrie : Asymétrie (6) * Pdm alternatif (7)		4%	4%	7%	12%	13%	16%	21%	41%