

Arcep – Consultation publique du 6 février au 17 mars 2020 sur l'analyse du marché 3b de fourniture en gros d'accès central en position déterminée à destination du marché de masse

Synthèse

Les années couvertes par le présent cycle de régulation seront déterminantes à long terme sur l'effectivité ou non de l'ouverture à la concurrence des marchés de gros et de détail pour les besoins des professionnels et entreprises, avec les déploiements massifs du FttH et la transition du cuivre vers la fibre qui va s'accélérer.

Les dernières années n'ont pas apporté tous les changements espérés, notamment du fait de retards considérables d'Orange et de SFR, principaux constructeurs de réseaux FttH, dans la mise en place d'offres avec qualité de service renforcée fonctionnant véritablement et partout. Le quasi-duopole n'a évolué qu'à la marge, avec des transferts de parts de marché entre les deux opérateurs dominants, sans laisser davantage de place aux autres acteurs. A contrario, des RIP ont montré qu'il était possible de trouver des solutions adaptées pour dynamiser la concurrence. Orange reste en position dominante, dans un domaine où il a été sévèrement sanctionné pour ses pratiques dans le passé, et les freins mis à l'accès pour les opérateurs pur entreprises confèrent à son challenger une rente. Les avantages économiques qui en résultent ne peuvent que pousser ces deux acteurs à maintenir cette situation par tous moyens. Pour Kosc, toute tentative de préemption du marché de gros doit en particulier être écartée, en ménageant la place adéquate à la diversité des acteurs sur les offres activées.

A travers les différentes analyses de marché et le projet de décision symétrique, l'Arcep a, beaucoup plus que lors du précédent cycle, pris en compte les spécificités du marché entreprises sur différents aspects concernant la BLOM. Kosc constate de réelles avancées sur plusieurs sujets, notamment pour résoudre les entraves mises à la pleine utilisation de cette BLOM. Néanmoins subsistent deux points majeurs à traiter :

- une tarification permettant une concurrence effective par des opérateurs « pur entreprises » sur la BLOM pour la fourniture d'offres FttH à destination des professionnels, vis-à-vis des opérateurs agissant également sur le marché grand public (opérateurs mixtes) ;
- une articulation à trouver entre la BLOD et les offres avec qualité de service renforcée de niveau 2 sur la BLOM, dans une phase de transition.

Sur le premier point, ainsi que le constate l'Arcep « *pour les opérateurs pur entreprises qui disposent généralement d'économies d'échelle plus réduites comparées aux opérateurs mixtes ou grand public, le lien NRO-PM constitue une barrière à l'entrée importante* ».

Compte-tenu des écarts de coûts d'approvisionnement à la BLOM passive entre opérateurs mixtes et opérateurs purs entreprises, il est impossible de répercuter les écarts de coûts sous-jacents pour ces opérateurs « pur entreprises », qui n'ont pas ce handicap sur le cuivre. Sans correctifs, la situation concurrentielle va donc se dégrader lors de la transition du cuivre vers la fibre, à l'encontre des objectifs poursuivis. Ces opérateurs « pur entreprises » intervenant généralement en proximité de leurs clients et proposant des compléments de services numériques, il s'ensuivra également une dégradation des conditions de la transition numérique des entreprises françaises. La régulation doit être résolument « pro-innovation », ce qui passe incontestablement par un tissu diversifié d'offres de services, comprenant la connectivité associée. Supposer qu'il suffirait à ces opérateurs dynamiques et innovants d'acheter plus cher l'accès à la BLOM mais de « se refaire » sur les composantes innovantes serait, en plus d'être inéquitable, une vision bien trop « court-termiste » du besoin de développement de concurrence et contribuerait à favoriser la rente d'un groupe restreint d'opérateurs établis. Cela serait contradictoire avec le souhait d'accélérer la numérisation des entreprises.

Si Bouygues Telecom et Free ont fait des annonces sur leur développement vers les entreprises, de fait l'animation du marché qu'il convient de stimuler provient essentiellement des opérateurs « pur entreprises » comme les plateformes d'agréations de services numériques B2B Open IP, Sewan, UNYC, AlphaLink, les opérateurs spécialisés, les très nombreux acteurs bénéficiant d'implantations locales et ceux spécialisés dans les marchés internationaux. Il importe donc que les conditions d'accès aux offres avec qualité de service renforcée leur permettent de poursuivre et amplifier leur action. Pour ce faire, la barrière du NRO-PM doit être retirée pour que la concurrence sur les offres de gros activées à destination de ce marché s'accélère.

Sur le deuxième point, les deux opérateurs principaux de BLOM qui ont l'obligation de mettre en place des offres de qualité de service renforcée sont par ailleurs conjointement en situation largement dominante sur le marché de détail, et également en situation de duopole sur un grand nombre de métropoles et grandes agglomérations sur le marché de gros activé sur BLOD (avec de surcroît en perspective un renforcement via le rachat de Covage par Altice/SFR). Ces zones concentrent un grand nombre d'entreprises majeures et de sièges sociaux. Au-delà du marché local qui peut être affecté par des mécanismes de distorsion de la concurrence, ce sont tous les appels d'offres mixant des besoins dans ces zones et sur le reste du territoire qui sont potentiellement impactés, et donc le marché national. Or SFR et Orange disposent de tous les leviers, aussi bien sur les tarifs que sur la qualité de service effective, pour servir au mieux leurs intérêts d'opérateurs verticalement intégrés, à la fois sur la BLOD, dont la dérégulation et la concentration s'accroissent, et sur la BLOM avec qualité de service encore balbutiante. Ces deux opérateurs ont d'ailleurs brillamment bloqué l'ouverture des offres passives de fibre dédiée livrées au NRO avec GTR 4h au cours des trois dernières années ce qui leur a permis de renforcer leur position sur la BLOD. Il convient donc que le déblocage soit total dans les semaines qui suivront l'adoption de la décision. Et que les dispositions soient prises dès à présent pour s'assurer que la BLOD ne sera pas favorisée au détriment de la BLOM, cette dernière permettant un accès passif, seul garant d'une concurrence durable et pérenne.

Ces deux points sont développés dans les réponses aux analyses de marché ad hoc.

Bien évidemment de très nombreuses mesures doivent concourir à l'accélération des déploiements, à la qualité des services pour les professionnels, et à l'animation concurrentielle. Kosc répond donc plus précisément à chaque analyse de marché ou aux évolutions de la régulation symétrique dans les parties qui suivent.

La fourniture en gros d'accès central en position déterminée à destination du marché de masse est également utile pour bâtir les offres d'une partie du marché entreprises.

Lors du précédent cycle, l'Arcep a relevé que l'insuffisance concurrentielle sur le marché de détail « entreprises » avait pour cause fondamentale l'insuffisance concurrentielle sur le marché de gros. Partageant cette analyse, Kosc a signé avec Orange une offre sur mesure d'accès passif et d'accès activé livré au NRO sur la BLOM lui permettant de bâtir une offre de gros fibre professionnelle à destination des opérateurs du marché entreprises. Sur cette base ont été effectués d'importants investissements, présentant des caractéristiques innovantes (marketing, SI offrant la « connectivité comme un service », souplesse technologique...). Ces caractéristiques répondent à une demande forte et ont ainsi permis à Kosc de signer des contrats cadre avec la quasi-totalité des opérateurs de détail entreprises français (près de 50) et de signer des premiers contrats cadres avec des opérateurs internationaux. Bien évidemment, compte tenu de la viscosité du marché entreprises et de l'emprise encore réduite du FttH, mais aussi du fait des difficultés causées par Orange, cette ouverture du marché n'a pas encore produit tous ses effets au cours du précédent cycle.

Kosc cherche par ailleurs à étendre la disponibilité géographique de ses services en négociant avec les autres opérateurs d'infrastructure, mais les déploiements actuels et futurs d'Orange représentent la très grande majorité des accès sur la BLOM et sont donc essentiels.

Comme l'a constaté l'Arcep, les entreprises sont caractérisées par une grande diversité de besoins. L'Arcep tente d'ailleurs d'y répondre en s'efforçant de proposer un continuum d'offres. Les opérateurs de détail entreprises s'adressent à la totalité des entreprises, en fonction de leurs besoins et budgets, en faisant appel aux briques fournies par les opérateurs de gros. Il serait illusoire de croire que les opérateurs pur entreprises pourraient vivre exclusivement sur le « haut » du marché (offres avec GTR 4h typiquement), si les segments plus « bas », déjà très majoritairement aux mains des opérateurs mixtes (et singulièrement d'Orange), leur échappait totalement à l'occasion de la transition vers la fibre.

Il en résulte qu'en tant qu'opérateur de gros, Kosc doit impérativement se placer de manière concurrentielle aussi bien sur les supports généralistes (cuivre et FttH) que de haute qualité (BLOD et BLOM avec qualité de service renforcée).

Au cas où Orange déciderait du lancement d'une offre de gros activée en position centrale à destination du marché de masse, livrée à l'échelle régionale ou nationale, il est fondamental qu'elle soit régulée par l'Arcep. En effet, compte tenu de son rôle structurant notamment sur le marché de gros de l'accès aux boucles locales optiques, Orange disposerait logiquement d'une influence significative sur le segment des offres FttH du marché de gros activé s'il décidait d'y entrer. Le principal point d'attention devrait alors être d'assurer que cette offre ne conduise pas à l'éviction des concurrents d'Orange sur ce marché, en particulier les opérateurs pur entreprises qui s'appuient sur les offres d'accès passif d'Orange sur mesure (ou d'offres d'accès activé livré au NRO).

Kosc souhaite également alerter l'Arcep sur la nécessité de placer sous surveillance le marché de gros de la collecte nationale, au motif que d'importants effets de levier sont mis en place par Orange entre le marché 3b de fourniture en gros d'accès central en position déterminée à destination du marché de masse et ce marché connexe. Comme détaillé dans la réponse de Kosc à la précédente consultation¹, Orange met en œuvre des pratiques de rabais fidélisants sur son offre de collecte nationale qui lui permettent de verrouiller son parc de clients d'offres activées.

¹ Voir la réponse apportée par Kosc à la question A.1-7 de la consultation publique de l'Arcep sur le document de bilan et perspectives

Les questions détaillées de la consultation publique

Questions B.1 à B.3

Comme l'a constaté l'Arcep, les entreprises sont caractérisées par une grande diversité de besoins. L'Arcep tente d'ailleurs d'y répondre en s'efforçant de proposer un continuum d'offres. Les opérateurs de détail entreprises s'adressent à la totalité des entreprises, en fonction de leurs besoins et budgets, en faisant appel aux briques fournies par les opérateurs de gros. Il serait illusoire de croire que les opérateurs pur entreprises pourraient vivre exclusivement sur le « haut » du marché (offres avec GTR 4h typiquement), si les segments plus « bas », déjà très majoritairement aux mains des opérateurs mixtes (et singulièrement d'Orange), leur échappait totalement à l'occasion de la transition vers la fibre.

Il en résulte qu'en tant qu'opérateur de gros, Kosc doit impérativement se placer de manière concurrentielle aussi bien sur les supports généralistes (cuivre et FttH) que de haute qualité (BLOD et BLOM avec qualité de service renforcée). De plus, c'est le segment de marché « professionnel » qui est aujourd'hui le moins concurrentiel, comme l'Arcep le constate à travers l'analyse des parts de marché.

Kosc souhaite également alerter l'Arcep sur la nécessité de placer sous surveillance le marché de gros de la collecte nationale, au motif que d'importants effets de levier sont mis en place par Orange entre le marché 3b de fourniture en gros d'accès central en position déterminée à destination du marché de masse et ce marché connexe. Comme détaillé dans la réponse de Kosc à la précédente consultation², Orange met en œuvre des pratiques de rabais fidélisants sur son offre de collecte nationale qui lui permettent de verrouiller son parc de clients d'offres activées.

Questions B.4 à B.12

Kosc renvoie aux réponses apportées à ces questions dans le cadre de la consultation publique sur le projet d'analyse du marché 3a.

Questions B.16 et B.17

Kosc renvoie aux réponses apportées à ces questions dans le cadre de la consultation publique sur le projet d'analyse du marché 3a.

Question B.19 : Avez-vous des observations liées aux dispositions relatives au contrôle tarifaire et aux obligations imposées dans le cadre de ce contrôle à l'opérateur exerçant une influence significative sur le marché pertinent de la fourniture en gros d'accès central en position déterminée ?

Dans le cas où Orange déciderait du lancement d'une offre de gros activée en position centrale à destination du marché de masse, livrée à l'échelle régionale ou nationale, il est fondamental qu'elle soit régulée par l'Arcep. En effet, compte tenu de son rôle structurant notamment sur le marché de gros de l'accès aux boucles locales optiques, Orange disposerait logiquement d'une influence significative sur le segment des offres FttH du marché de gros activé s'il décidait d'y entrer. Le principal point d'attention devrait alors être d'assurer que cette offre ne conduise pas à l'éviction des concurrents d'Orange sur ce marché, en particulier les opérateurs pur entreprises qui s'appuient sur les offres d'accès passif d'Orange spécifiques entreprises.

² Voir la réponse apportée par Kosc à la question A.1-7 de la consultation publique de l'Arcep sur le document de bilan et perspectives