

**RÉPONSE À LA CONSULTATION SUR L'ANALYSE DES  
MARCHÉS PERTINENTS DU HAUT DÉBIT ET DU  
TRÈS HAUT DÉBIT**

**30 SEPTEMBRE 2010**

## Synthèse

Avec l'analyse des marchés 4 et 5, l'Autorité a l'occasion de répondre aux cinq enjeux majeurs identifiés par Bouygues Telecom pour établir les conditions d'une concurrence pérenne au bénéfice des consommateurs dans l'accès aux services haut et très haut débit.

Le premier enjeu est lié à l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché.

Bouygues Telecom a fait part à plusieurs reprises de sa très vive inquiétude quant au cadre réglementaire définissant les modalités de déploiement de la fibre. Le choix d'architecture de réseau (un point de mutualisation bas dans le réseau) et les modalités du co-investissement (à parts égales et sans possibilité d'entrée ultérieure) ne permettent pas à un acteur ayant un faible nombre de clients de proposer des services très haut débit (quand bien même la performance commerciale récente était amenée à se prolonger le parc clients de Bouygues Telecom restera durablement très inférieur à celui de ses concurrents). Parallèlement il est très improbable que des offres de gros émergent spontanément, ce n'est pas l'intérêt des 3 principaux opérateurs. Bouygues Telecom en fait d'ores et déjà l'expérience.

Si rien n'est fait, au mieux trois acteurs seront présents sur le marché. La situation sera irréversible en l'absence de toute possibilité de co-investissement ultérieur. La dynamique concurrentielle va s'en trouver sensiblement affaiblie au détriment du consommateur et de l'aménagement du territoire et alors même que les Autorités considèrent nécessaire de la renforcer, notamment sur le marché mobile.

En zone très dense le déploiement de trois infrastructures FTTH ne doit pas masquer l'influence significative de France Télécom. En premier lieu l'opérateur historique bénéficie d'une maîtrise et d'un accès privilégié au génie civil ; il ne peut y avoir de symétrie entre les opérateurs sans l'application stricte du principe d'équivalence pour l'accès au génie civil tel que le recommande la Commission européenne. En second lieu, dans l'hypothèse optimiste où 25 % des clients auraient migré sur la fibre à un horizon de 3 ans, et à parts de marché inchangées, France Télécom continuera de capter près de 50 % du revenu généré par l'ensemble des opérateurs sur cette zone en raison de la rémunération qu'il perçoit sur la boucle locale cuivre.

C'est bien le constat fondamental auquel doit conduire l'analyse de marché.

Face à ce constat l'Autorité doit tirer les conséquences de son analyse et ne pas exclure la fibre optique de la régulation asymétrique. En effet, l'existence d'une régulation symétrique ne saurait faire obstacle à l'imposition de remèdes adaptés à France Télécom, l'opérateur déclaré SMP par l'Autorité.

Ainsi, l'Autorité, écarte toute régulation asymétrique de la boucle locale fibre sous prétexte d'une régulation symétrique et d'une obligation d'accès au génie civil de France Télécom. Bouygues Telecom conteste fermement cette approche :

- L'Autorité introduit de facto une segmentation géographique des marchés 4 et 5 contraire aux critères posés par la Commission européenne. L'Autorité devrait au contraire apprécier le marché dans sa dimension nationale, conformément à sa propre définition du marché.
- L'Autorité doit faire abstraction de la régulation applicable quand elle procède à une analyse de marché. La concurrence par les infrastructures FTTH sur laquelle l'Autorité fonde sa non intervention reste théorique et hypothétique. Elle ne reflète pas la concurrence sur le marché, même dans un horizon de trois ans, terme de l'analyse en cours.
- L'Autorité doit tenir le plus grand compte de la Recommandation NGA du 20 septembre 2010 qui impose à l'Autorité d'imposer à France Télécom, outre l'accès au génie civil, un accès au segment terminal et un accès dégroupé. Or, aucune des deux conditions justifiant une exception à cette obligation n'est remplie.

En conséquence, il appartient à l'Autorité d'imposer à France Télécom le dégroupage de la boucle locale fibre au NRO, ou un substitut à ce dégroupage (dégroupage virtuel, bitstream). Il s'agit en effet d'un remède proportionné et cohérent avec la recommandation NGA, le seul à même de reconstituer une échelle d'investissement permettant à de nouveaux entrants ou à des opérateurs à faible part de marché de proposer leurs services.

Le deuxième enjeu réside dans le fonctionnement du marché haut-débit en zone non dégroupée (et non dégroupable).

Les offres de détail présentent ici un niveau de tarification généralement plus élevé pour une offre de service inférieure (absence de la télévision). France Télécom est seul en mesure de proposer un niveau de tarification identique tout en incluant le service de télévision par satellite, un coût fixe qu'il peut amortir en raison de sa très forte présence sur cette zone.

Sur le marché de gros le service bitstream est vendu par France Télécom à un tarif de 22 € (toutes composantes comprises) largement supérieur aux coûts.

Bouygues Telecom partage l'analyse de l'Autorité : l'incitation à l'investissement dans le dégroupage ne contraint pas le tarif du bitstream. Celui-ci doit donc être orienté vers les coûts, sur la base d'une péréquation nationale en cohérence avec le tarif de dégroupage. Cela conduit à un tarif de 17 €, l'instauration d'un price cap apporterait de plus une visibilité pour le secteur et serait de nature à inciter France Télécom à l'efficacité.

La modernisation constante des équipements de réseau doit enfin conduire France Télécom à inclure rapidement le transport des flux télévision dans son offre de gros; les DSP sont d'ores et déjà en mesure de transporter les bouquets de télévision de plusieurs opérateurs alternatifs ce qui démontre la faisabilité technique.

Le troisième enjeu relève de la valorisation de la boucle locale cuivre.

Le génie civil de France Télécom n'est pas amené à être remplacé. Au contraire, le déploiement des réseaux fibre pérennise cette infrastructure à très long terme. Or, en 2005, l'Autorité avait choisi la méthode des coûts courants économiques comme méthode de valorisation, notamment en raison de sa capacité à lisser les annuités du coût en capital pour les infrastructures qui doivent être renouvelées. L'absence de renouvellement de l'infrastructure de génie civil doit conduire à opter pour une autre méthode, par exemple les coûts courants comptables.

C'est ainsi plus de 400 M€ qui pourraient chaque année être affectés au fonds venant en appui des projets fibre menés par les collectivités dans le cadre du programme national haut débit.

En l'état, la survalorisation du génie civil et celle du bitstream évoquée au point précédent génèrent des cash flow au seul profit de France Télécom ce qui a pour conséquence :

- une capacité financière accrue de l'opérateur historique qu'il peut mettre à profit en déployant plus rapidement en zone très dense afin de capter au mieux la migration des clients vers le haut débit, il renforce ainsi sa puissance sur cette zone ;
- la tentation pour France Télécom de ralentir son déploiement en zone moins dense lorsqu'il n'est plus soumis à la pression d'infrastructures concurrentes afin de continuer à capter le flux financier résultant de la survalorisation.

Les câbles et répartiteurs cuivre seront quant à eux bien remplacés puisque France Télécom déploie la fibre. L'utilisation de la méthode des coûts courants économiques peut alors être justifiée mais doit nécessairement donner lieu à un accès effectif à la fibre de France Télécom. Il n'est pas concevable en effet que les opérateurs alternatifs acquittent aujourd'hui un tarif reflétant le renouvellement par la fibre sans avoir accès demain à celle-ci.

Le quatrième enjeu est lié à la dynamique concurrentielle entourant la montée en débit notamment en zone dégroupée.

Le réaménagement de la boucle locale contraint les opérateurs alternatifs à réinvestir au niveau du sous répartiteur tout en allongeant le délai de retour sur investissement pour les NRA déjà déployés. La solution de bi-injection n'est probablement pas possible techniquement et la solution de déport des signaux, la plus à même de maintenir l'équité entre les opérateurs, ne semble malheureusement pas être privilégiée.

En zone non dégroupée, où France Télécom sera le principal acteur aux cotés des collectivités, la forte part de subventions apportées par celles-ci réduit fortement l'investissement consenti par France Télécom et recouvert via ses prestations de gros, comme le bitstream. Bouygues Telecom montre à partir de l'exemple chiffré des NRA-ZO que le tarif de bitstream n'est ainsi pas affecté de manière sensible.

L'effort financier important consenti par les collectivités pour la modernisation de la boucle locale cuivre serait peu récompensé si les services de télévision n'étaient pas disponibles dans les prestations de gros de France Télécom.

Le cinquième enjeu est lié aux nombreuses améliorations opérationnelles, contractuelles et tarifaires qui devraient être apportées aux offres de France Télécom afin que leur mise en œuvre quotidienne ne constitue pas un frein à la fluidité du marché.

En particulier c'est sur les services à destination des entreprises que Bouygues Telecom souhaiterait en premier lieu faire porter l'effort dans ce domaine : le délai de déploiement, la saturation des lignes cuivre, le respect des engagements de rétablissement, la fiabilité du serveur d'éligibilité, l'amélioration des migrations des réseaux data (VPN) constituent des enjeux essentiels pour animer le marché entreprises. En ce qui concerne l'offre WE-IP Bouygues Telecom souhaite qu'une collecte nationale puisse être proposée afin d'apporter la sécurisation pour un coût raisonnable.

Pour le grand public de nombreux progrès restent à accomplir pour la clarification du processus SAV (signalements, construction et mutation de lignes) et la mesure des indicateurs de performance.

En prenant en compte la marge de progrès que doit encore accomplir Bouygues Telecom dans la maîtrise de ces processus, les coûts de SAV par client et par mois restent élevés. Le manque d'efficacité des processus, voire leur opacité, en est le premier facteur.

Les migrations en masse des clients d'une prestation de gros à une autre doivent donner lieu à des offres tarifaires adaptées, notamment lorsque le fournisseur de la prestation de gros est un autre opérateur que France Télécom.

Pour le déploiement de ses propres équipements de réseau Bouygues Telecom souhaite qu'une seule offre d'accès au génie civil, l'offre GC FTTH, puisse être utilisée quelle que soit la destination finale du déploiement (marché mobile, résidentiel ou professionnel) afin de bénéficier comme France Télécom des mêmes effets d'échelle. L'offre GC FTTH doit donc permettre en particulier le raccordement des BTS.

Par ailleurs, Bouygues Telecom souhaite une évolution de l'offre LFO afin que soit introduite la capacité de ne commander qu'un seul lien ce qui est de nature à baisser significativement le coût de dégroupage des nouveaux NRA.

.

<b>Synthèse</b>	<b>2</b>
<b>1. Instituer sans attendre une réelle échelle d'investissement sur la fibre par l'introduction de l'accès dégroupé au NRO de la boucle optique (ou un substitut comme le dégroupage virtuel ou le bitstream)</b>	<b>7</b>
1.1. La fibre optique ne doit pas être exclue de la réglementation asymétrique	8
1.1.1. L'Autorité introduit, de facto, une segmentation géographique des marchés 4 et 5	8
1.1.2. L'Autorité ne fait pas abstraction de la réglementation existante pour apprécier la pertinence de remèdes asymétriques	9
1.1.3. L'Autorité ne tient pas le plus grand compte de la Recommandation NGA adoptée le 20 septembre 2010	9
1.2. L'analyse des marchés haut débit et très haut débit montre le risque d'un affaiblissement du jeu concurrentiel et l'influence significative de France Télécom	10
1.2.1. Le haut débit et le très haut débit constituent le même marché, la capacité à migrer massivement le parc clients du haut vers le très haut débit est la condition même de la rentabilité des projets de déploiement fibre	10
1.2.2. En Zone Très Dense il n'y a pas d'échelle d'investissement sur la fibre ce qui conduit à restreindre définitivement le marché à 3 acteurs seulement	12
1.2.2.1. Le co-investissement n'est pas possible pour un acteur à faible part de marché	14
1.2.2.2. L'offre d'accès au point de mutualisation ne constitue qu'une modalité du co-investissement, elle ne résout pas la problématique d'un investissement d'entrée élevé pour l'opérateur à faible part de marché	14
1.2.3. En Zone Moins Dense, seul France Télécom à les moyens de déployer de manière significative notamment parce qu'il bénéficie dans cette zone d'une part de marché de 60%. L'accès à la boucle locale fibre pour les autres opérateurs est donc incontournable.	15
1.2.4. L'émergence d'un marché de gros pour l'accès à la boucle locale fibre paraît hautement improbable	16
1.2.5. L'incapacité pour un acteur à faible part de marché de proposer des services très haut débit condamne durablement le jeu concurrentiel	17
1.2.6. France Télécom exerce une influence significative sur le marché	18
1.2.6.1. Définition de marché	18
1.2.6.2. Opérateurs exerçant une influence significative	19
1.2.6.3. En zone très dense, France Télécom continuera d'occuper une position prépondérante même si 3 infrastructures fibre sont déployées car il capte 50 % du revenu du secteur	19
1.2.6.4. La maîtrise du génie civil procure à France Télécom un avantage clé, il ne peut y avoir de symétrie sans une application stricte du principe d'équivalence préconisé par la Recommandation NGA	20
1.3. Le dégroupage de la boucle locale fibre au NRO, ou bien un substitut du dégroupage (dégroupage virtuel, bitstream), constitue un remède adapté pour garantir la concurrence sur le marché du haut et du très haut débit, tout en encourageant l'investissement efficace des acteurs du secteur. Cette approche réglementaire est cohérente avec les choix des autres ARN, déjà approuvés par la Commission.	21
1.3.1. Le principe de proportionnalité impose que la régulation française organise un premier barreau de l'échelle d'investissement	21
1.3.1.1. Jeu de remèdes envisageable	21
1.3.1.2. Comparaison des offres d'accès proposées en France et dans le reste de l'Union Européenne	22
1.3.1.3. Panorama européen	24
1.3.2. Le dégroupage virtuel est d'ores et déjà possible techniquement et opérationnellement pour permettre l'accès à la boucle locale fibre à partir du NRO sur un réseau GPON	25
1.3.3. Une offre de dégroupage au NRO ne désinciterait pas les 3 principaux acteurs à investir. En Zone Moins Dense le dégroupage au NRO compléterait l'échelle d'investissement : co-investissement (barreau élevé) et, le cas échéant, dégroupage au PM (barreau intermédiaire)	26
<b>2. La tarification actuelle du bitstream cuivre, 22 €, offre à France Télécom une marge indue. Elle fait peser sur les FAI alternatifs des coûts excessifs et elle se fait au détriment du consommateur en zone non dégroupée (qui doit acquitter un tarif plus élevé pour un service dégradé par rapport à la zone dégroupée). En cohérence avec l'assiette de coûts du dégroupage, la tarification doit évoluer vers un strict reflet des coûts sur la zone de disponibilité technique du service, 17,0 €. La montée en débit ne remet pas en cause ce mouvement de baisse vers 17,0 € du tarif du bitstream. L'offre bitstream doit intégrer la TV afin d'instituer une réelle concurrence en zone non dégroupée.</b>	<b>28</b>
2.1. Des dysfonctionnements dans le marché de détail qui trouvent leur origine dans une offre de gros inadaptée	29
2.2. Bouygues Telecom partage la vision de l'Autorité : le test de non-éviction par rapport au dégroupage n'est plus nécessaire, une orientation stricte vers les coûts doit s'appliquer.	30
2.2.1. Orientation vers les coûts du bitstream	30
2.2.2. Non éviction sur le marché de gros du bitstream en zone dégroupée	32
2.2.3. Respect du principe d'incitation à l'investissement dans le dégroupage	32
2.3. Les problématiques posées par l'offre actuelle du bitstream France Télécom	33
2.3.1. L'instauration d'un price cap sur les tarifs du bitstream est indispensable à la sécurité des offres de détail et inciterait France Télécom à l'efficacité	33
2.3.2. La baisse du tarif du bitstream doit être concentrée en priorité sur la composante «Trafic»	34
2.3.3. Inclure la télévision dans la prestation de bitstream pour remédier à un dysfonctionnement majeur sur le marché de détail	35
2.4. Une baisse du tarif ne saurait être remise en cause par un déploiement massif de NRA-ZO par France Télécom	36
2.5. L'instauration d'un tarif de bitstream cuivre reflétant strictement les coûts incite France Télécom à déployer la fibre	37

<b>3. La méthode de valorisation du génie civil de France Télécom doit être modifiée</b>	<b>39</b>
La méthode de valorisation (coûts courants économiques) du génie civil est inadaptée. Elle n'a pas été revue depuis 2005 et elle conduit à une survalorisation de 400 M€ par an. La réaffectation de cette somme au fonds fibre aurait un double effet : abonder le fonds et supprimer la tentation de France Télécom de ralentir le déploiement fibre, lorsqu'elle est en position de le faire, afin de continuer à profiter de sa rente sur le cuivre. La méthode de valorisation pour les câbles et répartiteurs peut se justifier uniquement si les opérateurs ont effectivement accès à la fibre déployée par France Télécom (voir chapitre 1).	39
3.1. La place de la France dans l'Europe du dégroupage : un tarif relativement élevé et une baisse très lente	39
3.2. Comment expliquer une telle position ? La méthode de valorisation de la boucle locale cuivre ne répond plus aux objectifs fixés par l'Autorité en 2005.	40
3.3. La méthode de valorisation ne répond plus aux enjeux du dégroupage de la boucle locale cuivre	44
3.4. Passer aux coûts courants comptables pour le génie civil permet d'abonder le fonds fibre à hauteur de 400 M€ par an	44
<b>4. La « montée en débit » des zones d'ombre DSL fait peser deux risques qu'il convient de prévenir : le risque concurrentiel en zone dégroupable, le risque d'augmentation du tarif de bitstream cuivre France Télécom en zone non dégroupable</b>	<b>46</b>
4.1. Pour les NRA dégroupés, il est nécessaire de recourir au déport optique des signaux DSL	46
4.1.1. La mono-injection	46
4.1.2. La bi-injection	46
4.1.3. Le déport des signaux	47
4.2. Pour les NRA dégroupables la montée en débit fait peser un risque sur la décision d'investissement	47
4.3. La montée en débit ne modifie pas sensiblement le coût de production du bitstream	48
4.4. La montée en débit : une modernisation inachevée du réseau de boucle locale cuivre ? L'absence du service de télévision en bitstream limite la portée de la montée en débit	48
<b>5. Les améliorations techniques, opérationnelles et tarifaires qu'il est nécessaire d'apporter aux offres de France Télécom pour les services à destination des entreprises</b>	<b>50</b>
5.1. Le marché entreprises est particulièrement peu fluide notamment en raison des difficultés de mise en œuvre des offres de gros de France Télécom	50
5.2. Une offre de collecte nationale de WE IP est nécessaire pour réduire le coût de la sécurisation	50
5.3. La transition de la collecte ATM vers l'Ethernet doit être suffisamment étalée pour permettre une migration en douceur des clients entreprises via le renouvellement des terminaux	51
5.4. Améliorer les offres DSL pour les professionnels par des engagements de QoS (GTR) de l'offre France Télécom	51
<b>6. Les améliorations techniques, opérationnelles et tarifaires qu'il est nécessaire d'apporter aux offres de France Télécom pour les services à destination du grand public</b>	<b>52</b>
6.1. Clarifier les processus de production et de SAV afin de limiter les coûts par abonné	52
6.1.1. Production	52
6.1.1.1. Les délais de livraisons	52
6.1.1.2. Les processus opérationnels	52
6.1.1.3. Les niveaux d'engagements de service de France Télécom	52
6.1.1.4. La qualité de la production	53
6.1.1.5. La construction des lignes	53
6.1.1.6. Les indicateurs de suivi production	54
6.1.2. SAV	54
6.1.2.1. La qualité de la ligne	55
6.1.2.2. Les processus opérationnels	55
6.2. Mettre en place des offres de migration entre les différentes offres d'accès	56
6.2.1. Des offres tarifaires adaptées (OSM) sont nécessaires pour les migrations en masse inter-opérateurs y compris entre 2 opérateurs alternatifs	56
6.2.2. Les migrations suite au réaménagement de la boucle locale de France Télécom ne doivent pas pénaliser les opérateurs alternatifs	56
6.2.3. Les FAS de bitstream doivent prendre en compte l'évolution du marché ; les opérations de simple paramétrage, sans intervention physique, deviennent prépondérantes	57
<b>7. Les améliorations techniques, opérationnelles et tarifaires qu'il est nécessaire d'apporter pour le déploiement par Bouygues Telecom de ses propres équipements de réseau</b>	<b>57</b>
7.1. Faire évoluer l'offre LFO pour faciliter l'extension du dégroupage	57
7.2. Fusionner et mutualiser autant que possible les offres de déploiement dans le génie civil France Télécom	58
7.3. L'ensemble des offres de gros de France Télécom doit être disponible pour le raccordement des éléments de réseau y compris l'offre de génie civil FTTH	59



## 1. Instituer sans attendre une réelle échelle d'investissement sur la fibre par l'introduction de l'accès dégroupé au NRO de la boucle optique (ou un substitut comme le dégroupage virtuel ou le bitstream)

Dans la Recommandation NGA publiée le 20 septembre, la Commission Européenne fixe la promotion de la concurrence et de l'innovation parmi les objectifs principaux de la transition vers les réseaux en fibre optique :

*« La présente recommandation vise à favoriser le développement du marché unique en renforçant la sécurité juridique et en **promouvant les investissements, la concurrence et l'innovation sur le marché des services à haut débit**, notamment lors de la transition vers les réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA). »*

Bouygues Telecom considère l'introduction d'une offre de substitut du dégroupage (ou dégroupage virtuel), équivalente à un bitstream garantissant l'indépendance des flux, indispensable au maintien d'une concurrence active sur le marché du très haut débit.

Cette vision est partagée par la Commission Européenne dans l'article 22 de la recommandation NGA qui encadre strictement les exceptions qui pourraient justifier la non-imposition par l'autorité nationale de régulation à l'opérateur PSM de l'accès dégroupé à la boucle optique :

*« [...] Les exceptions ne pourraient se justifier que dans les zones géographiques où la coexistence de plusieurs infrastructures, comme des réseaux FTTH et/ou câblés, associée à des offres d'accès concurrentielles, serait susceptible de produire une concurrence en aval »*

Si la première condition paraît incertaine étant donné le stade peu avancé de déploiement des boucles locales optiques de Free et SFR, la deuxième condition n'est pas respectée. En effet, Bouygues Telecom a officiellement demandé des propositions d'accès dégroupé (ou d'offre de substitut du dégroupage) à l'ensemble des opérateurs ayant déployé de la fibre et n'a reçu, à ce jour, aucune offre.

Ainsi, l'Autorité ne pourra respecter la recommandation NGA qu'à partir du moment où l'accès dégroupé à la boucle local optique sera imposé.

Seule cette offre est à même de reconstituer une échelle d'investissement ; le cadre réglementaire a en effet défini jusqu'à présent uniquement des modalités de concurrence par les infrastructures, à un niveau bas du réseau, ce qui conduit à ne prévoir que les seuls barreaux élevés de cette échelle d'investissement.

La reconstitution de l'échelle d'investissement doit permettre à de nouveaux entrants, ou bien à des acteurs ayant une faible part de lignes sur le haut débit, de venir proposer leurs services sur le très haut débit.

Il y a quelques mois, Mr Xavier Niel, fondateur de Free-Illiad, soulignait l'importance d'une offre bitstream pour qu'une concurrence active puisse émerger :

*« Sur le bitstream, en tant qu'opérateur, on considère maintenant que l'on est dans un oligopole de fait et si on veut voir rentrer des nouveaux acteurs dans la fibre et le très haut débit optique, on a besoin de cette offre bitstream. Et si demain un opérateur, par exemple Bouygues, et qui n'a pas une base établie importante dans le cadre de l'ADSL, veut rentrer sur ce marché, il lui faut quelque chose qui, avec un investissement raisonnable, lui permette de rentrer sur ce marché, de commencer à prendre des parts de marché et donc d'émerger. Le bitstream est un besoin. On a un opérateur historique fort, si cet opérateur décidait de couvrir la totalité du territoire et que d'autres acteurs ne puissent pas suivre, on a besoin de cette offre bitstream afin au moins que ces acteurs maintiennent leur part de marché avant de pouvoir faire l'investissement nécessaire et d'entrer en concurrence directe avec l'opérateur historique qui aurait déployé très ou trop vite. »,*

Xavier Niel, 12<sup>èmes</sup> entretiens de l'Autorité.

Dans la suite, Bouygues Telecom expliquera, à titre liminaire, pourquoi la fibre optique ne doit pas être exclue de la réglementation asymétrique (voir 1.1). Il sera ensuite proposé une rapide analyse des marchés du haut et du très haut débit (voir 0) avant d'évoquer la combinaison de remèdes la plus à même d'atteindre les objectifs fixés par l'autorité en termes de concurrence et d'incitation à l'investissement efficace (voir 1.3).

### **1.1. La fibre optique ne doit pas être exclue de la réglementation asymétrique**

Dans le cadre du présent projet d'analyse des marchés 4 et 5, l'Autorité adopte une définition large des marchés de produits incluant les offres de gros fournies sur base de la paire de cuivre et de la fibre. L'Autorité reconnaît en outre que ces marchés 4 et 5 sont de dimension nationale.

Pourtant, si l'Autorité désigne France Télécom comme opérateur puissant sur ces marchés, elle n'en tire pas les conséquences qui s'imposent au niveau des remèdes. En effet, elle a recours à un subterfuge qui lui permet d'écarter toute régulation asymétrique de la boucle locale fibre sous prétexte de l'existence d'une régulation symétrique en zone très dense et d'une obligation d'accès aux infrastructures de génie civil.

L'approche ainsi retenue est particulièrement critiquable :

- l'Autorité introduit, de facto, une segmentation géographique des remèdes sur les marchés 4 et 5 (voir 1.1.1) ;
- l'Autorité ne fait pas abstraction de la réglementation existante pour apprécier la pertinence de remèdes asymétriques (voir 1.1.2) ;
- l'Autorité ne tient pas le plus grand compte de la recommandation NGA adoptée le 20 septembre 2010 (voir 1.1.3).

#### **1.1.1. L'Autorité introduit, de facto, une segmentation géographique des marchés 4 et 5**

L'Autorité justifie l'exclusion de la boucle locale en fibre optique de la réglementation asymétrique par l'existence de la régulation spécifique issue de la Décision du 22 décembre 2009, prise sur le fondement de l'article L. 36-6 CPCE et encadrant les modalités d'accès à la partie « verticale » des réseaux FTTH en zone très dense. Ce faisant, l'Autorité introduit indirectement dans l'analyse de marché en cours une segmentation géographique reposant sur un critère démographique et sur une présomption de concurrence potentielle dans la zone concernée.

**Cette approche ne respecte pas les critères établis par la Commission européenne pour segmenter géographiquement les marchés ou les remèdes.** En effet, conformément à l'article 15 (3) de la directive « cadre », toute segmentation géographique des marchés doit résulter d'une analyse multicritères conforme aux principes établis par le droit de la concurrence<sup>1</sup>.

Plus précisément, les lignes directrices de la Commission sur l'analyse de marché indiquent (p. 6) que le marché géographique est une zone où « *les entreprises concernées (...) sont exposées à des conditions de concurrence similaires et suffisamment homogènes* ». Dans ce cadre, le GRE et la Commission ont listé les facteurs sur la base desquels les ARNs doivent apprécier l'hétérogénéité des conditions de concurrence dans une zone géographique. En synthèse, les facteurs pertinents comprennent (i) le nombre d'opérateurs, (ii) les parts de marchés et leur évolution, (iii) la taille et la densité de la zone géographique, (iv) les différences de prix de gros et de détail, (v) l'évolution des prix, (vi) la différenciation tarifaire entre opérateur historique et nouveaux entrants, (vii) la variété des caractéristiques de l'offre et de la demande, (viii) les stratégies commerciales et (ix) les fonctionnalités et types d'offres de services. La Commission et le GRE précisent de surcroît que le régulateur doit également examiner (x) s'il existe des barrières à l'entrée et (xi) si les frontières proposées sont suffisamment stables.

Quant à la segmentation géographique des remèdes, les critères sont les mêmes que ceux applicables à la segmentation géographique des marchés. Ainsi, dans son analyse du marché 5 en Autriche, la Commission a identifié trois situations où une différenciation des remèdes pouvait être appropriée :

- lorsque les frontières entre les territoires où les conditions concurrentielles sont variables et susceptibles d'évoluer ;
- lorsque les différences dans les conditions concurrentielles sont insuffisantes pour justifier l'existence de marchés sous-nationaux ;
- lorsque la suppression prématurée de la réglementation ex ante peut avoir des conséquences négatives pour les consommateurs et le processus concurrentiel.

Pour autant, la Commission a rejeté la segmentation des remèdes proposée en 2008 par le régulateur espagnol. Ce dernier ne démontrait pas l'hétérogénéité des conditions de concurrence sur la base de

---

<sup>1</sup> L'obligation de recourir aux principes du droit de la concurrence pour définir un marché géographique découle également de la notice explicative de la Recommandation « marchés pertinents ».



critères identiques à ceux applicables à la segmentation géographique des marchés. La Commission entend ainsi appliquer des conditions très strictes à la segmentation des remèdes.

**En tout état de cause, à aucun moment, l'Autorité n'a mené ce type d'analyse en France. Si tel avait été le cas, l'analyse aurait conclu à l'impossibilité de segmenter géographiquement les remèdes des marchés 4 et 5.**

En effet, la réglementation de la fibre en distinguant zones très denses et zones moins denses revient à segmenter les remèdes applicables sur une seule base démographique. Ce faisant, l'Autorité procède à un amalgame entre densité de population et forte concurrence potentielle. Surtout, le recours au seul critère démographique ne répond pas aux principes de l'analyse multicritères posée par le cadre réglementaire. La densité démographique pourrait potentiellement conduire à une différence dans la situation de concurrence, mais, comme l'a déjà relevé la Commission dans son avis relatif à la réglementation applicable au Royaume Uni, ce critère ne saurait se suffire à lui-même.

De même, s'agissant de la régulation de la partie « verticale », le retrait de l'obligation d'accès quand quatre fibres sont déployées dans un immeuble revient à retenir comme seul critère le nombre d'opérateurs potentiellement présent dans un immeuble donné. Or, là encore, la Commission considère qu'une segmentation sur base du nombre d'opérateurs ne suffit pas pour conclure à l'existence de conditions de concurrence différentes. Par ailleurs, quand bien même la régulation symétrique des « verticales » serait justifiée, l'approche de l'Autorité conduit à considérer comme concurrentiel le déploiement des réseaux FTTH en amont de la fibre verticale. Ainsi, à l'exception de l'accès aux infrastructures de génie civil, l'intégralité de la partie horizontale des réseaux FTTH n'est pas régulée.

**Au final, en introduisant artificiellement une segmentation géographique dans l'analyse de marché en cours, l'Autorité tente d'écarter toute réglementation de l'accès à la boucle locale en fibre optique. Elle contourne ainsi les principes applicables à la régulation des marchés. Cette approche risque de se traduire, dans les faits, par une re-monopolisation par France Télécom de la boucle locale verticale et horizontale.**

#### **1.1.2. L'Autorité ne fait pas abstraction de la réglementation existante pour apprécier la pertinence de remèdes asymétriques**

L'existence d'une régulation symétrique de l'accès à la partie « verticale » des réseaux FTTH en zone très dense ne peut justifier l'exclusion de la boucle locale en fibre optique de l'analyse des marchés 4 et 5. En effet, comme le rappelle la notice explicative de la recommandation « marché pertinent », l'analyse d'un marché doit répondre à une approche de type « modified greenfield », c'est-à-dire en ignorant la réglementation applicable sur ce marché mais en prenant en considération la réglementation applicable en dehors de ce marché.

Ainsi, dès lors que la réglementation applicable en zone très dense repose sur une décision L. 36-6 et non pas sur une analyse de marché et des obligations asymétriques pesant sur un opérateur puissant, l'approche « modified greenfield » imposée par le cadre réglementaire aurait dû conduire l'Autorité à faire abstraction de cette réglementation dans le cadre de son analyse.

Tel n'est pas le cas.

Pourtant, l'Autorité a su recourir à ce principe pour justifier, dans sa décision 2007-0089, la levée des obligations en matière d'accès bitstream au niveau national. Il est donc pour le moins étonnant qu'elle n'en fasse pas de même pour la fibre.

#### **1.1.3. L'Autorité ne tient pas le plus grand compte de la Recommandation NGA adoptée le 20 septembre 2010**

La Recommandation NGA précise que « Conformément aux principes posés dans la directive 2002/19/CE, lorsqu'un opérateur PSM déploie un réseau FTTH, les ARN devraient en principe rendre obligatoire l'accès dégroupé à la boucle optique. **Les exceptions ne pourraient se justifier que dans les zones géographiques où la coexistence de plusieurs infrastructures, comme des réseaux FTTH et/ou câblés, associés à des offres d'accès concurrentielles, serait susceptible de produire une concurrence en aval** » (point 22). La recommandation NGA pose donc une règle simple : l'accès dégroupé à la fibre doit être imposé à l'opérateur en position dominante, sauf à ce que des infrastructures alternatives existent.

Pour faire exception à l'imposition d'une obligation d'accès dégroupé, deux conditions cumulatives sont requises :

- la coexistence de plusieurs infrastructures (câbles ou FTTH) ;
- l'existence d'offres d'accès concurrentielles.

L'Autorité a fait le choix de ne pas imposer un tel remède à France Télécom, alors que le déploiement des réseaux n'en est qu'à ses prémises. Ainsi, il n'existe aucune garantie que des infrastructures concurrentes à celle de France Télécom soient déployées en zone très dense, a fortiori en dehors de cette zone. **La première condition prévue par la Recommandation NGA n'est donc pas remplie.**

Par ailleurs, Bouygues Telecom a fait des demandes d'offres d'accès formelles à tous les opérateurs et ne dispose à ce jour d'aucune offre d'accès, que ce soit à la fibre verticale ou à la fibre horizontale. **La seconde condition n'est donc pas non plus remplie.**

Contrairement à ce que soutient l'Autorité, l'approche suivie dans le projet de décision n'est pas conforme à la Recommandation NGA. En effet, alors que le second critère prévu par la Recommandation NGA est relatif à des offres de gros **existantes**, l'Autorité justifie le caractère « non proportionné » d'une imposition spécifique à France Télécom d'offres de gros fondées sur la fibre optique par la probable émergence, par nature **future et incertaine**, d'une concurrence sur le marché de gros :

*« en zones très denses, le déploiement de plusieurs réseaux en parallèle et le cadre réglementaire adopté par l'Autorité devraient, en principe, permettre de faire émerger spontanément une concurrence sur le marché de gros permettant à des opérateurs nouveaux entrants de pouvoir entrer progressivement sur ce marché ;*

*en zones moins denses, le stade peu avancé des déploiements et les dispositions prévues dans le projet de décision de l'Autorité ne permettent pas à ce stade de conclure à une insuffisance de la régulation symétrique de ce marché. »*

L'impossibilité d'écarter *a priori* le déploiement de la fibre de la régulation asymétrique est également une position défendue par l'Autorité de la Concurrence :

*« En France, l'accent mis sur la régulation symétrique peut se justifier par l'appétence que manifestent les opérateurs alternatifs pour le déploiement de la fibre. La fibre ouvre ainsi un nouveau cycle d'investissement auquel l'ensemble des opérateurs sont susceptibles de prendre part et il peut être à la fois légitime et incitatif de prévoir qu'un ensemble de règles s'applique à eux de manière homogène. Tel ne peut néanmoins être le cas de l'ensemble de la régulation sectorielle, compte tenu des avantages dont peut bénéficier France Télécom pour déployer la fibre, par exemple en ce qui concerne le génie civil. »*

[Avis n°10-A-18 du 27 septembre 2010]

**Dès lors, il résulte de ce qui précède que l'Autorité ne saurait exclure la boucle locale fibre de la réglementation applicable et doit revoir sa décision en ce sens.**

A tout le moins, les remèdes imposés à France Télécom devraient inclure l'obligation de proposer une offre équivalente au dégroupage (dégroupage virtuel ou « VULA »), à l'instar de ce qui a été imposé à l'opérateur historique en Autriche et de ce qui le sera prochainement au Royaume-Uni.

## **1.2. L'analyse des marchés haut débit et très haut débit montre le risque d'un affaiblissement du jeu concurrentiel et l'influence significative de France Télécom**

### **1.2.1. Le haut débit et le très haut débit constituent le même marché, la capacité à migrer massivement le parc clients du haut vers le très haut débit est la condition même de la rentabilité des projets de déploiement fibre**

Les offres d'accès haut débit à Internet et les offres d'accès à très haut débit à Internet sont aujourd'hui largement substituables. C'est la raison pour laquelle les autorités compétentes, l'Autorité, l'Autorité de la Concurrence et la Commission Européenne ont indiqué que ces deux types d'offres étaient dans un même marché.

En premier lieu, les prix des offres à très haut débit sont comparables à ceux des offres haut débit. Hormis SFR, les principaux fournisseurs d'accès proposent des prix identiques pour leurs offres haut et très haut débit.

En second lieu, les services proposés pour des offres haut débit et très haut débit, dans les deux cas, sont les mêmes :

- accès à Internet ;
- télévision ;
- téléphonie illimitée vers les fixes et souvent vers des destinations internationales ;
- vidéo à la demande ;
- suivant les opérateurs, des services de TV perso, d'accès à un catalogue musical, etc.

La principale différence réside dans le débit offert plus élevé dans les abonnements à très haut débit.

**Dans ce contexte de forte substituabilité, la migration des offres haut débit vers les offres très haut débit est un enjeu majeur.** Il convient de remarquer que Bouygues Telecom est dans une situation significativement différente des opérateurs majeurs en haut débit. En effet, alors que SFR, Free et France Télécom, qui respectivement ont environ 4,5, 4,5 et 9 millions d'abonnés en haut débit au 1er semestre 2010, peuvent espérer en migrer un nombre significatif du haut débit vers le très haut débit, Bouygues Telecom, qui est nouvel entrant sur le marché de l'accès à Internet (depuis fin 2008) et qui ne compte que 525 000 abonnés à la mi-2010, ne peut nourrir de tels espoirs. Les espoirs de rentabiliser l'investissement dans la fibre optique pour Free, SFR et France Télécom sont ainsi significativement plus élevés que Bouygues Telecom.

**Dans un contexte de saturation du marché,** la priorité des opérateurs d'un point de vue concurrentiel ne devient plus de capter de nouveaux clients mais de migrer ses clients des accès ADSL à des accès FTTH pour diminuer le risque de « *churn* ». Cette logique de migration a été initiée par Free qui propose un mécanisme de migration simplifiée et un mécanisme de migration automatique de ses abonnés vers le très haut débit<sup>2</sup>.

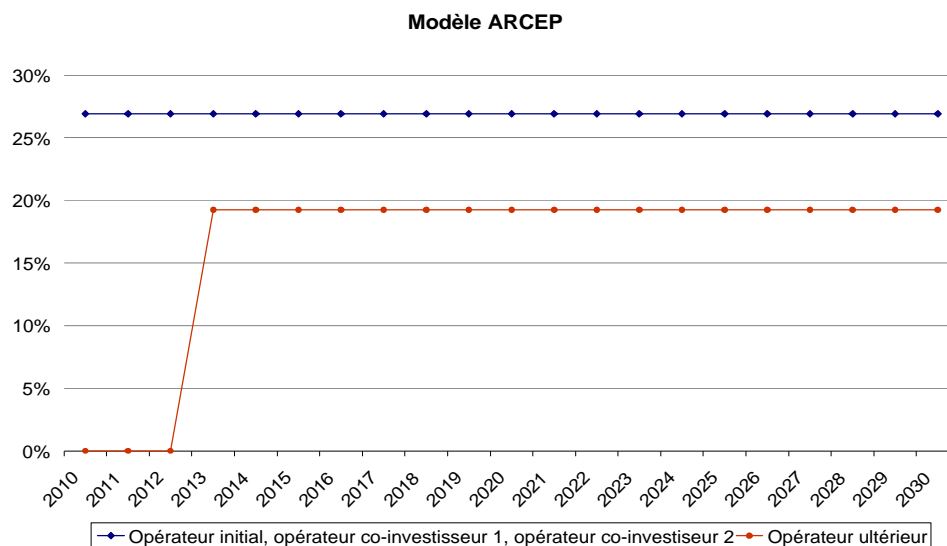
Cette logique économique de migration du haut débit vers le très haut débit a d'ailleurs été synthétisée par Joëlle Toledano, membre du Collège de l'Autorité, en Avril 2010 qui indique que « *L'objectif [des principaux opérateurs télécoms] est de monter l'échelle d'investissement pour être au plus près des abonnés, d'un point de vue économique. La justification économique est de migrer les clients du cuivre vers la fibre et ainsi transformer les OPEX du dégroupage en CAPEX de fibre* » (traduction libre de l'auteur).

Par ailleurs, l'Autorité, dans son modèle de calcul de la prime de risque retient un tel scénario de migration puisqu'elle suppose que les opérateurs investisseurs dans le déploiement vertical (aussi bien *ab initio* qu'*a posteriori*) acquièrent instantanément juste après leur investissement un grand nombre d'abonnés (voir Figure 1 et Figure 2).

---

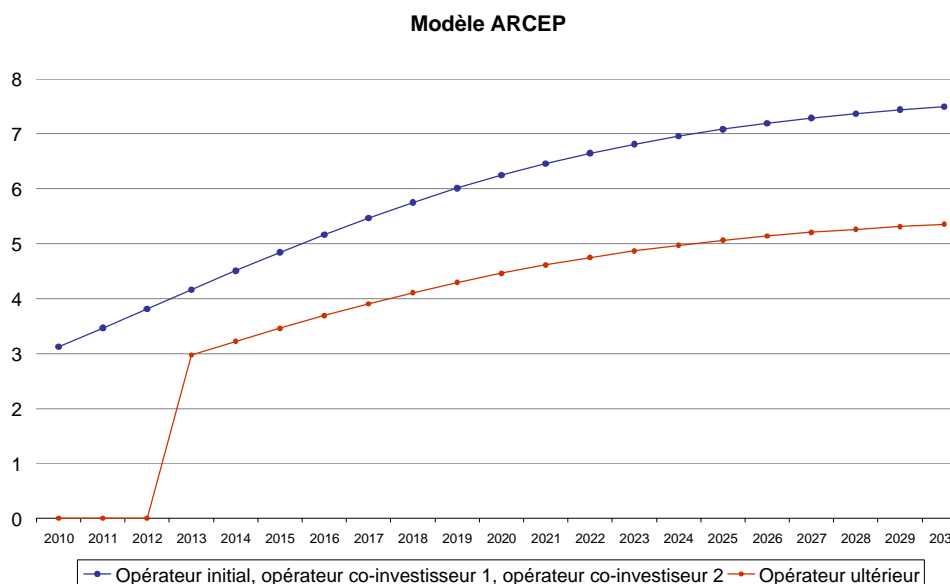
<sup>2</sup> Par exemple, dans le cadre du déploiement d'un réseau FTTH à Valenciennes, Free indique que « *Les abonnés ADSL de Free bénéficieront d'une migration automatique et sans surcoût sur l'offre à Très Haut Débit* »

Figure 1 : Evolution du pourcentage d'abonnés à la fibre ayant choisi un opérateur (cas à 4 opérateurs et entrée du 4<sup>ème</sup> opérateur en 2013)



Source : Bouygues Telecom d'après le modèle de l'Autorité

Figure 2 : Evolution du nombre de logements raccordés par opérateur (cas à 4 opérateurs et entrée du 4<sup>ème</sup> opérateur en 2013)



Source : Bouygues Telecom d'après le modèle de l'Autorité

### 1.2.2. En Zone Très Dense il n'y a pas d'échelle d'investissement sur la fibre ce qui conduit à restreindre définitivement le marché à 3 acteurs seulement

Le schéma réglementaire prévu pour le déploiement de la boucle locale en fibre optique dans les zones très denses s'avère largement défavorable à un nouvel entrant ou à un opérateur à faible part de lignes sur le haut débit. En effet, les différents dispositifs prévus par l'Autorité présentent tous des caractéristiques de nature à pénaliser un acteur possédant une faible base de clients :

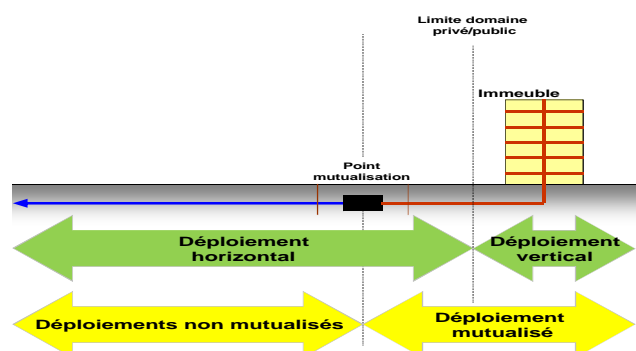
- des coûts élevés résultant d'une faible mutualisation des réseaux;
- des coûts très majoritairement fixes (coûts de couverture),
- des investissements devant être réalisés au même rythme pour l'ensemble des acteurs, quel que soit le volume de clients à servir;

- des règles de partage des coûts indépendantes de l'usage fait des infrastructures, c'est-à-dire des parts de marché (partage dit « à part égales »).

La régulation de la fibre introduit donc indirectement une obligation de couverture identique pour l'ensemble des acteurs, contrairement à l'échelle d'investissement qui a contribué au développement de la concurrence dans le DSL.

Au-delà, un opérateur souhaitant déployer une nouvelle boucle locale en fibre optique jusqu'à l'abonné devra d'abord supporter seul le coût du déploiement de la partie non mutualisée du réseau, en amont du point de mutualisation (Figure 3).

Figure 3 – Limites du déploiement horizontal et du déploiement vertical et limite de la mutualisation des déploiements



En fixant la localisation du point de mutualisation très bas dans le réseau, voire même dans les parties privées<sup>3</sup>, l'Autorité a fortement limité la part mutualisée du réseau. Le niveau de mutualisation est donc largement plus faible que dans le cas du dégroupage.

L'investissement requis pour le déploiement de la partie horizontale<sup>4</sup> peut être estimé à environ [ " SDA ] milliard d'€ pour chaque opérateur pour couvrir les 5,5 millions de foyers de la zone très dense (20% de la population). Cette partie du déploiement est soumise à d'importantes économies d'échelle car il s'agit d'un coût fixe de couverture, indépendant du nombre d'abonnés qui souscrivent ensuite à une offre de détail.

Cette composante fixe confère aux opérateurs nouveaux entrants ou à faible part de lignes des coûts à la ligne active bien plus élevés que ceux encourus par les opérateurs déjà fortement présents sur le haut débit et **qui ont capacité à faire migrer leur parc clients sur le très haut débit (voir 1.2.1)**.

Cette barrière constitue un obstacle majeur et pérenne à l'entrée et au dynamisme du marché. A titre d'exemple, même avec des hypothèses d'acquisition très optimistes, Bouygues Telecom aurait toujours en 2015 (soit 7 ans après son entrée sur le marché) des coûts supérieurs de plus de [ " SDA ] /mois/abonné à ceux de France Télécom, Free et SFR sur la partie « horizontale »<sup>5</sup>.

Un élargissement de la partie mutualisée du réseau pourrait considérablement réduire cette barrière à l'entrée, alors même que cet élargissement à l'ensemble du sous-système passif n'aurait par ailleurs aucun impact sur la qualité de service des réseaux et la capacité d'innovation de chaque acteur.

Pour la partie mutualisée du réseau l'opérateur se voit offrir deux possibilités d'entrée :

- soit, *ab initio*, via l'offre de cofinancement à l'échelle de la commune dans le déploiement vertical de fibre optique dans les immeubles ;

<sup>3</sup> Dans le cas de immeubles de plus de 12 logements ou accessibles par des galeries visitables (zones très denses)

<sup>4</sup> Hors coût de déploiement vertical et hors coût de location du génie civil de France Télécom. On considère qu'une partie du réseau horizontal pour les immeubles de moins de 12 logements ou non accessibles par des galeries visitables sera mutualisée. Cette estimation comprend les coûts immobiliers des NRO, les coûts d'achat et d'installation des fibres dans les fourreaux de France Télécom, les coûts de l'adduction des fibres dans les immeubles, les coûts des nœuds et équipements permettant de raccorder les fibres entre elles.

<sup>5</sup> Hypothèse d'un parc d'abonnés fibre de [ " SDA ] en 2015, correspondant au parc de Bouygues Telecom si son rythme d'acquisition perdure. Son coût par abonné atteindrait [ " SDA ] € de plus par abonné et par mois que les opérateurs Orange, SFR et Free en 2015 ([ " SDA ] €/abonné/mois pour Bouygues Telecom contre [ " SDA ] €/abonné/mois pour Orange, SFR et Free).



- soit, *a posteriori*, via l'offre de location au point de mutualisation. Cette offre est tarifée par point de mutualisation (PM) et non par fibre<sup>6</sup>.

#### 1.2.2.1. *Le co-investissement n'est pas possible pour un acteur à faible part de marché*

Le principe de cofinancement « à parts égales » conduit l'opérateur à faible base clients à supporter un coût d'investissement identique à celui supporté par l'acteur le plus puissant. Ainsi, la répartition des coûts dépend uniquement du nombre de co-investisseurs et est donc, *de facto*, indépendante de l'utilité que retire chaque opérateur du réseau ainsi déployé, c'est-à-dire de son nombre de clients.

Alors qu'une forte migration cuivre vers fibre des bases de clients de chaque opérateur est anticipée au fur et à mesure de la disponibilité des réseaux en fibre, les opérateurs disposant déjà d'une large base de clients sur le marché du haut débit sont largement favorisés par ce mécanisme de répartition des coûts.

Bouygues Telecom s'inquiète ainsi de voir ses coûts unitaires rester très largement supérieurs à ceux de ses concurrents et ce, même plusieurs années après le démarrage de ses activités fixes. En 2015, en considérant des hypothèses de croissance de parc très optimistes, le coût mensuel par abonné du seul déploiement vertical sera toujours trois fois plus élevé chez Bouygues Telecom que chez France Télécom, SFR ou Free<sup>7</sup>.

#### 1.2.2.2. *L'offre d'accès au point de mutualisation ne constitue qu'une modalité du co-investissement, elle ne résout pas la problématique d'un investissement d'entrée élevé pour l'opérateur à faible part de marché*

Une autre modalité d'accession à la partie terminale de la boucle locale fibre est l'offre de location au point de mutualisation.

Bouygues Telecom tient à rappeler, en premier lieu, que cette modalité ne concerne qu'une portion limitée du réseau à déployer, à savoir la partie correspondant au réseau « vertical » en zone très dense. Pour pouvoir y recourir et offrir une prestation sur toute la zone très dense (20% de la population), un opérateur devra donc déployer en propre son réseau sur la partie « horizontale » et procéder à l'adduction des immeubles. Pour l'ensemble de la zone très dense, l'investissement restant à la charge de l'opérateur accédant via l'offre de location au PM dépasse ainsi le milliard d'euros. L'offre au PM ne modifie donc pas la nature du modèle de coûts de l'opérateur : les coûts fixes restent largement prédominants.

En second lieu, l'offre de location au PM introduit certes une plus grande modularité de l'investissement puisqu'elle permet par exemple d'investir uniquement sur quelques quartiers voire sur quelques immeubles d'une commune, mais cette modularité ne modifie en rien la problématique des coûts ramenés à la ligne active : pour un acteur ayant 5 % de part de marché l'offre au PM comme le co-investissement conduisent à faire supporter par une seule ligne active les coûts d'un immeuble de 20 logements. La rentabilité du projet de l'opérateur avec une faible part de marché n'est donc pas améliorée.

Enfin, il est nécessaire de comparer le coût de la location avec le coût en co-investissement afin de s'assurer que l'opérateur avec une faible part de marché aura à supporter des coûts du même ordre de grandeur que ceux supportés par un acteur avec un grand nombre de clients et que l'offre de détail du premier pourra ainsi être compétitive avec celle du second. Les études menées par Bouygues Telecom sur l'offre de France Télécom notamment montrent que la location devient moins rentable que le co-investissement, quelles que soient les configurations d'immeubles, à partir de durées d'utilisation de l'ordre de 7 à 12 ans. Ces durées sont sans commune mesure avec les durées de vie anticipées des actifs considérés (plusieurs décennies). Au bout de 30 ans, les dépenses actualisées en location sont supérieures de 50 à 80% (selon le nombre de logements) aux dépenses qu'aurait consenties un opérateur en co-investissement.

**L'offre de location au point de mutualisation ne s'adapte guère mieux aux spécificités des opérateurs à faible part de marché que la solution de co-investissement à parts égales. Elle apparaît comme une modalité de l'offre de co-investissement plus que comme un barreau inférieur de l'échelle d'investissement.**

La structure actuelle des offres à disposition n'offre d'accès qu'au barreau le plus élevé de l'échelle d'investissements (le cofinancement). Ce cofinancement doit de plus être mené *ab initio* car les

<sup>6</sup> France Télécom ne propose pas de solution de co-investissement ultérieure. D'autres opérateurs d'immeubles prévoient cette possibilité mais l'entrée tardive est dans ce cas pénalisée par rapport au co-investissement *ab initio*.

<sup>7</sup> [ " SDA ] €/abonné/mois pour Bouygues Telecom ; [ " SDA ] €/abonné/mois pour Orange, SFR et Free



conditions d'entrée ultérieure fixées par les différents opérateurs d'immeubles prévoient des primes de risques importantes pour les entrées différées.

Cette vision est partagée par l'Autorité de la Concurrence dans son avis relatif au déploiement de la fibre optique en dehors des zones moins denses :

« Ensuite, les préoccupations exprimées par l'Autorité de la concurrence dans son avis n° 09-A-47 quant à un risque de repli du marché du très haut débit autour des principaux acteurs actuels du haut débit sont apparues fondées. **Les premières versions des offres de mutualisation de certains des acteurs précités empêchaient ou désincitaient fortement à la fourniture, par les opérateurs prenant part au cofinancement ab initio de la fibre dans l'immeuble, d'offres de gros à des tiers, y compris lorsqu'il s'agissait d'offres de gros de type dégroupage ou « bitstream » et non de la simple revente de l'accès au réseau de l'immeuble.** Or, l'existence de telles offres de gros est nécessaire, au moins à titre transitoire, pour un acteur comme Bouygues Télécom souhaitant entrer sur le marché du très haut débit. En effet, compte tenu de ses parts de marché encore limitées sur le marché du haut débit, Bouygues Télécom n'est sans doute pas en mesure, en tout cas à ce stade, de cofinancer massivement le déploiement de la fibre dans les immeubles. L'Autorité note que les négociations entre acteurs sont encore en cours et que l'Autorité veille à ce qu'elles aboutissent. »

[Avis n°10-A-18 du 27 septembre 2010]

Dans ces conditions, les perspectives d'entrée sur la fibre pour un opérateur de la taille de Bouygues Telecom sont très limitées. En l'absence d'une émergence d'offre de gros, Bouygues Telecom sera ralenti dans son acquisition de clients et peinera à atteindre la taille critique lui permettant d'atteindre un niveau satisfaisant d'économies d'échelle. Pire encore, Bouygues Telecom pourrait voir sa base de clients progressivement amputée à mesure que la disponibilité des offres fibre concurrentes s'étendra et que l'appétence des clients pour les offres très haut débit se développera.

### 1.2.3. En Zone Moins Dense, seul France Télécom à les moyens de déployer de manière significative notamment parce qu'il bénéficie dans cette zone d'une part de marché de 60%. L'accès à la boucle locale fibre pour les autres opérateurs est donc incontournable.

Les coûts de déploiement des réseaux en fibre optique s'envolent rapidement dès que la densité de population diminue et donc, que les longueurs de câbles à déployer entre habitations augmentent.

Une part de marché de l'ordre de 50% apparaît nécessaire pour rentabiliser une boucle locale en dehors des zones très denses en 25-30 ans.

Dans ce contexte, les opérateurs alternatifs (Free et SFR) ne pourront pas suivre *ad vitam aeternam* le rythme de déploiement de la fibre imposé par France Télécom, que ce soit dans le coinvestissement du réseau mutualisé ou que ce soit dans l'investissement du réseau propre jusqu'au point de mutualisation.

En effet, France Télécom bénéficie dans ces zones de nombreux avantages concurrentiels sur ses concurrents : des capacités d'investissements très supérieures, un accès privilégié et une meilleure connaissance du génie civil.

Ceci est d'autant plus vrai que les opérateurs alternatifs ont une part de marché qui décroît lorsque la densité de population diminue (Voir Tableau 1).

Tableau 1 - Parts de lignes en dehors des zones très denses

Lignes	Free	France Télécom	SFR
Villes de 20 000 à 100 000 habitants	[ " SDA ]	[ " SDA ]	[ " SDA ]
Villes de 2 000 à 20 000 habitants	[ " SDA ]	[ " SDA ]	[ " SDA ]
Rural	[ " SDA ]	[ " SDA ]	[ " SDA ]

Source : Baromètre TNS SOFRES, [ " SDA ]<sup>8</sup>

<sup>8</sup> Enquête réalisée [ " SDA ] fois par an à la demande de Bouygues Télécom, sur un échantillon de [ " SDA ] foyers

Dans ce contexte, France Télécom est le seul opérateur assuré de recouvrer son investissement en zone moins dense et devrait rapidement se retrouver seul en position de pouvoir déployer. L'Autorité de la concurrence, dans l'avis du n° 10-A-07 du 17 mars 2010<sup>9</sup>, indique que « *sur le plan de la concurrence, les capacités d'intervention déséquilibrées des acteurs tendent à indiquer que seul France Télécom est en mesure de réaliser des déploiements importants en zone II* ».

Toutefois, en l'absence d'incitation, France Télécom pourrait alors faire le choix de ralentir son déploiement, au détriment de l'aménagement numérique du territoire. L'autorité de la Concurrence parle à ce sujet du « *du caractère ambigu de l'intérêt pour France Télécom à déployer un nouveau réseau, en fibre, susceptible de remettre en cause sa position sur le réseau en cuivre, c'est-à-dire ayant des effets potentiels de 'cannibalisation'* ». <sup>10</sup>

Le ralentissement du déploiement fibre présente l'avantage pour France Télécom de continuer à profiter sur ces zones des marges indues captées avec le tarif de la boucle locale cuivre et avec le bitstream cuivre (voir partie II pour le bitstream cuivre et III sur le dégroupage de la paire de cuivre). Dans le contexte des zones moins denses, et comme l'a souligné l'Autorité de la Concurrence, le seul véritable contre-pouvoir est offert par les projets locaux émanant des collectivités pouvant inciter France Télécom à aller de l'avant: « *Finalemt, la principale incitation de France Télécom à investir dans le FTTH en zone II paraît résider dans la menace de déploiements alternatifs sous l'impulsion des collectivités territoriales.* » <sup>11</sup>

**Un statu quo sur la survalorisation dont bénéficie France Télécom sur la boucle locale cuivre pourrait désinciter France Télécom à choisir la poursuite du déploiement, ou de le réaliser à un rythme satisfaisant pour l'aménagement du territoire.**

**Dans cette zone, qualifiée de zone de « monopole naturel » par l'Autorité de la concurrence, la disponibilité d'offre de gros assez haut dans le réseau et disponibles à la ligne sera alors incontournable pour permettre au jeu concurrentiel de s'exercer au bénéfice du consommateur :**

*« L'Autorité de la concurrence est d'avis que l'obligation de fournir une offre de gros, telle qu'une offre de location à la ligne, constitue une garantie indispensable pour permettre aux petits opérateurs ou à de nouveaux entrants de servir le marché du très haut débit dans les zones moins denses et devrait à ce titre faire partie des offres régulées. Comme le préconise le cadre communautaire, cette offre de gros ferait l'objet d'une juste rémunération, incluant le cas échéant une prime de risque pour maintenir les incitations à investir. »*

[Autorité de la concurrence, Avis n°10-A-18 du 27 septembre 2010]

#### **1.2.4. L'émergence d'un marché de gros pour l'accès à la boucle locale fibre paraît hautement improbable**

En dépit des fortes barrières à l'entrée qui caractérisent le déploiement de la fibre, l'Autorité ne propose pas dans la consultation l'imposition de remèdes permettant de reconstruire une réelle échelle d'investissement sur la fibre.

L'Autorité justifie notamment le caractère « non proportionné » d'une imposition spécifique à France Télécom d'une offre de gros activée livrée au niveau infranational fondée sur la fibre optique par la probable émergence spontanée d'une concurrence sur le marché de gros :

*« en zones très denses, **le déploiement de plusieurs réseaux en parallèle** et le cadre réglementaire adopté par l'Autorité devraient, en principe, **permettre de faire émerger spontanément une concurrence sur le marché de gros** permettant à des opérateurs nouveaux entrants de pouvoir entrer progressivement sur ce marché ;*

*en zones moins denses, le stade peu avancé des déploiements et les dispositions prévues dans le projet de décision de l'Autorité ne permettent pas à ce stade de conclure à une insuffisance de la régulation symétrique de ce marché. »*

**Bouygues Telecom ne partage pas l'optimisme de l'Autorité sur l'émergence spontanée de telles offres de gros.**

<sup>9</sup> Avis n° 10-A-07 du 17 mars 2010 relatif à une demande d'avis du ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi et du ministre chargé de l'industrie sur le programme national « très haut débit »

<sup>10</sup> Avis n°10-A-18 du 27 septembre 2010

<sup>11</sup> Avis n° 10-A-07 du 17 mars 2010 relatif à une demande d'avis du ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi et du ministre chargé de l'industrie sur le programme national « très haut débit »

Bien loin de susciter la convoitise des trois opérateurs déployant actuellement la fibre, les demandes répétées d'offre de gros formulées par Bouygues Telecom aux opérateurs déployant la fibre sont restées lettre morte<sup>12</sup>.

Les mêmes acteurs, sur le segment cuivre cette fois, sont loin de se livrer une lutte acharnée sur le marché de gros du bitstream :

- l'Autorité impose à **France Télécom** la fourniture d'offres bitstream régulées, rien n'indique qu'en l'absence de régulation, France Télécom proposerait de telles offres ;
- **Free** ne propose aucune offre de gros ;
- **SFR**, seul opérateur à proposer des offres bitstream hors cadre de la régulation, est confronté à une concurrence quasi inexistante.

Rien ne laisse présager que ces positions seront différentes pour la fibre. Au contraire, Bouygues Telecom s'interroge sur l'intérêt de trois opérateurs d'immeubles, qui ont signé des conventions de co-investissement entre eux et qui n'ont pas d'obligation de fourniture d'offre de gros, à proposer des offres attractives. Les nouveaux entrants, ou bien les acteurs à faible part de marché, ne sont pas en capacité de les menacer d'une entrée par d'autres moyens, le barreau d'investissement actuel (co-investissement, légèrement modulé par l'offre au PM) étant inaccessible.

Par ailleurs, les offres très haut débit alternatives, comme celle de Numéricâble, ne présentent pas une solution de long terme. L'opérateur câble propose en effet un nombre de prises limité (de l'ordre de 3 millions de prises très haut débit) mais avec une couverture hétérogène. Les débits disponibles sur le câble ne pourront pas soutenir durablement la concurrence de la fibre. Cette vision est partagée par l'Autorité :

*« Il ressort de ce qui précède que le recours à l'offre de fibre optique de Numéricâble ne représente qu'un contre-pouvoir limité. »* [Consultation, p78]

**Dans un contexte où l'entrée sur le marché d'un nouvel entrant ou d'un acteur à faible part de marché est impossible compte tenu de la barrière à l'entrée imposée par le cadre réglementaire, l'intérêt des 3 principaux opérateurs est de protéger leur marché de détail de l'arrivée de nouveaux acteurs. A l'inverse, si l'entrée d'un nouvel acteur avait été rendue possible par une barrière à l'entrée sensiblement plus faible, une offre aurait pu émerger plus facilement car les 3 principaux opérateurs ont alors intérêt à capter le revenu de gros de l'opérateur qui s'apprête à faire son entrée.**

Cet oligopole resserré a déjà mis en place les premiers garde-fous à l'émergence d'offres de gros compétitives : les « contributions offre de gros » fixées dans les offres d'opérateur d'immeuble agissent déjà comme un prix-plancher puisqu'elles imposent à un opérateur proposant une offre de gros un reversement obligatoire à chacun de ses co-financeurs.

### **1.2.5. L'incapacité pour un acteur à faible part de marché de proposer des services très haut débit condamne durablement le jeu concurrentiel**

Un opérateur nouvel entrant ou disposant d'une base d'abonnés fixes relativement réduite comme celle de Bouygues Telecom ne peut espérer une rentabilité d'un projet de déploiement fibre que ce soit en co-investissement ou bien en location au point de mutualisation.

Une entrée sur le marché de la fibre est donc subordonnée à l'émergence d'offres de gros proposées plus haut dans le réseau. Ces offres doivent émerger d'au moins un des trois opérateurs déployant effectivement la fibre (France Télécom, Free ou SFR). Les capacités d'entrée ultérieure seront particulièrement difficiles dans un contexte où les trois principaux opérateurs auront déjà largement migré leurs clients du cuivre à la fibre et dans un marché où les niveaux de *churn* sont historiquement bas.

Sans possibilité d'entrée pour les opérateurs alternatifs, les 3 opérateurs principaux pourront verrouiller de manière durable le marché au détriment du dynamisme concurrentiel. **Du point de vue du consommateur final comme de celui des opérateurs alternatifs, Bouygues Telecom craint que cette situation « d'oligopole resserré » ne soit finalement pas très éloignée d'une situation de monopole.**

Le consommateur, habitué à une concurrence active sur le marché du haut débit grâce au dégroupage ne fera-t-il pas les frais de cette fermeture du marché ?

<sup>12</sup> Bouygues Telecom a déjà écrit à deux reprises à Orange, SFR et Free pour demander des offres de bitstream fibre, A ce jour, ces demandes sont restées sans réponse.

### 1.2.6. France Télécom exerce une influence significative sur le marché

Pour une autorité de régulation, l'objet de l'analyse de marché est d'adresser les dysfonctionnements du marché évoqués précédemment.

Étudier l'environnement concurrentiel du marché français est un des objectifs d'une analyse de marché, exercice largement codifié au niveau européen. Bouygues Telecom propose ci-après de revenir sur les grandes lignes de cet exercice appliqué au cas français.

Dans cette partie, les deux premières étapes d'une analyse de marché seront abordées :

- La définition du marché (voir )
- La détermination du/des opérateur(s) exerçant(s) une influence significative (voir 1.2.6.2)

Bouygues Telecom complète l'analyse en soulignant deux points montrant tout particulièrement l'asymétrie de situation dont bénéficie France Télécom sur la zone très dense :

- France Télécom continuera à l'horizon de cette analyse de capter 50 % du revenu généré par le secteur sur la zone très dense (voir 1.2.6.3)
- La maîtrise du génie civil procure à France Télécom un avantage clé, il ne peut y avoir symétrie en l'absence d'une application stricte du principe d'équivalence (voir 1.2.6.4)

#### 1.2.6.1. Définition de marché

La première étape de l'analyse de marché consiste à définir le marché en termes de produits et de couverture géographique. A cette fin, le cadre européen prévoit d'étudier la substituabilité du côté de l'offre et la substituabilité du côté de la demande<sup>13</sup>.

Cet exercice, mené par l'Autorité, lui permet de définir les limites suivantes pour le marché concerné :

*« Au vu de l'analyse qui précède, l'Autorité propose d'exclure du périmètre du marché des offres de gros d'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire les offres suivantes :*

- *les offres d'accès proposées via le câble, le WiMAX ou les autres technologies alternatives ;*
- *les offres d'accès haut débit activées ;*
- *l'occupation de galeries visitables des réseaux d'assainissement ;*
- *les offres empruntant des réseaux autres que des réseaux de communications électroniques.*

*Par ailleurs, l'Autorité considère que :*

- *les offres de dégroupages partiel et total, via l'accès à la boucle locale cuivre ou à la sous-boucle locale cuivre ;*
- *les offres d'accès aux infrastructures de génie civil, que ces infrastructures soient souterraines ou aériennes, qu'elles soient proposées par des opérateurs ou des collectivités ;*
- *les offres passives de mise à disposition de fibre optique des opérateurs ou des collectivités ;*

*appartiennent au même marché, dès lors qu'elles se situent sur le périmètre de la boucle locale.»*  
[Extrait de la consultation publique]

Bouygues Telecom partage pour l'essentiel l'analyse de l'Autorité et sa définition du marché, notamment concernant l'inclusion des offres reposant sur la fibre optique et l'exclusion des offres ayant recours au câble.

Toutefois, **Bouygues Telecom s'interroge sur l'impact du déploiement de nouveaux réseaux d'accès reposant sur la fibre optique.** A ce jour, les marchés 4 et 5 ont été définis comme suit :

- **Marché 4** : marché de gros des offres d'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire
- **Marché 5** : marché des offres d'accès haut débit et très haut débit activées livrées au niveau infranational

En effet, dans le cas des réseaux fibres, les produits d'accès « purement physiques », du type dégroupage en technologie PON<sup>14</sup> notamment, n'apparaissent techniquement pas mûrs à ce jour, et/ou non viables économiquement à court et moyen terme. Au contraire, certains produits activés sont en train d'émerger et présentent des caractéristiques proches des produits du marché 4.

<sup>13</sup> Voir C 165/10 FR Journal officiel des Communautés européennes 11.7.2002 - Article 38

<sup>14</sup> Dégroupage physique au niveau du splitter ou dégroupage des longueurs d'onde



Ce possible déplacement des frontières des marchés 4 et 5 avait d'ailleurs été évoqué par la commission dès 2007 :

*"[...] at this stage, given that these network changes are still taking place, it is difficult to be absolutely precise about the boundaries of the relevant prospective wholesale markets that are linked to the retail broadband market, in terms of their various possible technical characteristics. This suggests a more generic and forward-looking approach to market identification in this area at EU level (based on the two currently defined wholesale markets), within which regulatory authorities can analyse markets, with the twin aim of facilitating as much infrastructure-based competition as is economically efficient and addressing market power via appropriate access regulation."*

[EXPLANATORY MEMORANDUM accompagnant la directive 2002/21/EC]

En accord avec les décisions d'autres régulateurs européens<sup>15</sup>, **Bouygues Telecom pense que les frontières de ces deux marchés devraient être définies de sorte que le régulateur puisse imposer les remèdes assurant une concurrence active et durable sur le marché de détail.** En particulier, Bouygues Telecom considère qu'un produit regroupant les caractéristiques suivantes serait de fait beaucoup plus proche d'une offre de dégroupage que d'une offre de bitstream classique (régionale ou nationale) :

- **une offre locale** : produit disponible à un point proche de l'abonné comme le nœud de raccordement optique (dans l'esprit du dégroupage) ;
- **le minimum de fonctionnalités imposées** : l'accès n'est limité que par les capacités de la technologie d'accès, chaque fournisseur de service peut gérer sa propre qualité de service (QoS) ;
- **neutralité en termes de service** : aucune restriction sur les services fournis (voix, internet, services symétriques/asymétriques) ;
- **capacité dédiée** : la capacité sur la partie accès est dédiée à un utilisateur final (dans l'esprit du dégroupage).

Par ailleurs, Bouygues Telecom partage l'analyse de l'Autorité sur le caractère national du marché considéré.

#### 1.2.6.2. Opérateurs exerçant une influence significative

Comme l'énonce l'Autorité, cette partie de l'analyse de marché entend identifier le ou les acteurs ayant le pouvoir de s'affranchir du comportement des autres acteurs du marché :

*« Est réputé exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques tout opérateur qui, pris individuellement ou conjointement avec d'autres, se trouve dans une position équivalente à une position dominante lui permettant de se comporter de manière indépendante vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et des consommateurs ».*

[Article L. 37-1 du code des postes et des communications électroniques]

L'étude des parts de marché des différents acteurs est un indice important de cette position. La Commission recommande pour cette partie de recourir à la « *modified Greenfield approach* » qui invite le régulateur à traiter indépendamment les obligations qui pèsent sur l'opérateur SMP (comme, par exemple, celle de proposer une offre de dégroupage).

Pour appliquer ce cas à la France il convient de rappeler que France Télécom « possède et opère un réseau d'accès cuivre en situation de quasi-monopole, détenant plus de 99,99 % des paires de cuivre en France » comme le rappelle l'Autorité dans la consultation.

Sur le marché défini précédemment, les seules boucles locales alternatives sont les boucles locales reposant sur la fibre. Tous opérateurs confondus, l'Autorité évoque le chiffre de 70 000 abonnements FTTH au 31 mars 2010. On dénombre à la même date 18,81 millions d'abonnements ADSL en France.

En première approche, et compte tenu de cette faible couverture alternative, on peut donc estimer que selon la « *modified Greenfield approach* » les parts de marché boucle locale de France Télécom exprimées en nombre de lignes activées excèdent 99%.

#### 1.2.6.3. En zone très dense, France Télécom continuera d'occuper une position prépondérante même si 3 infrastructures fibre sont déployées car il capte 50 % du revenu du secteur

L'Autorité préconise une régulation purement symétrique en prenant notamment comme argument le déploiement d'infrastructures fibre concurrentes en zone très dense. Les 3 tableaux ci-dessous

<sup>15</sup> Voir OFCOM, Review of the wholesale local access market, 2010

montrent que France Télécom capte aujourd'hui plus de 50 % du revenu dégagé par le secteur pour l'agglomération parisienne et les villes de plus de 100 000 habitants.

En prenant l'hypothèse d'un taux de pénétration du très haut débit de 25 % à 3 ans sur cette zone c'est-à-dire à l'horizon de cette analyse de marché, et en considérant que les parts de marché sont inchangées, France Télécom continuera de capter près de 50 % du revenu dégagé par le secteur sur cette zone.

Il est sans doute probable que France Télécom, fort de sa connaissance du génie civil et de sa capacité financière, cherchera à accroître sa part de marché sur cette zone et que la captation du revenu total excèdera alors 50 % avec un taux de pénétration du très haut débit de 25%.

**Le déploiement d'infrastructures concurrentes en zone très dense ne modifie pas à court et à moyen terme, dans tous les cas à l'horizon de cette analyse de marché, l'influence significative de France Télécom sur cette zone.**

Tableau 2 - Parts de lignes en zones très denses

Lignes	Free	France Télécom	SFR
Agglomération parisienne	[" SDA]	[" SDA]	[" SDA]
Villes de 100 000 habitants et plus	[" SDA]	[" SDA]	[" SDA]

Source : Baromètre TNS SOFRES, [" SDA]<sup>16</sup>

Tableau 3 - Captation aujourd'hui par France Télécom du revenu dégagé par le secteur (ARPU = 36 €) prenant en compte les flux financiers vers France Télécom pour les frais de dégroupage (9 € / mois de boucle cuivre + 2 € / mois FAS et coûts NRA)

Lignes	Free	France Télécom	SFR
Agglomération parisienne	[" SDA]	[" SDA]	[" SDA]
Villes de 100 000 habitants et plus	[" SDA]	[" SDA]	[" SDA]

Source : Bouygues Telecom

Tableau 4 - Captation par France Télécom du revenu dégagé par le secteur avec un taux de pénétration de la fibre de 25 %

Lignes	Free	France Télécom	SFR
Agglomération parisienne	[" SDA]	[" SDA]	[" SDA]
Villes de 100 000 habitants et plus	[" SDA]	[" SDA]	[" SDA]

Source : Bouygues Telecom

#### 1.2.6.4. La maîtrise du génie civil procure à France Télécom un avantage clé, il ne peut y avoir de symétrie sans une application stricte du principe d'équivalence préconisé par la Recommandation NGA

Les processus de déploiement dans le génie civil sont d'une grande complexité. Ils requièrent des interfaces informatiques performantes pour l'échange d'informations notamment les informations géographiques.

La mise au point de ces processus et leur maîtrise pour un déploiement industriel ne peut se faire que sur un temps long pour l'opérateur accédant au génie civil de France Télécom.

Il ne peut y avoir de symétrie entre France Télécom et les autres opérateurs tant que ces derniers ne bénéficient pas de modalités d'accès rigoureusement identiques à celles dont bénéficie en interne France Télécom et tant que ces opérateurs n'ont pas acquis une expérience opérationnelle équivalente à celle acquise de longue date par les équipes de l'opérateur historique.

<sup>16</sup> Enquête réalisée [" SDA] fois par an à la demande de Bouygues Télécom, sur un échantillon de [" SDA] foyers



Ce facteur clé a été explicitement reconnu par la Recommandation NGA qui a pris soin de définir précisément un principe d'équivalence : « *Les mêmes règles et conditions doivent s'appliquer aux demandeurs d'accès tiers et aux demandeurs d'accès interne* ».

**Il a fallu plusieurs années aux opérateurs alternatifs pour maîtriser les processus de dégroupage DSL, il faudra un délai équivalent pour la maîtrise du déploiement dans le génie civil. Pour les toutes prochaines années, il est illusoire de considérer la situation des différents opérateurs comme symétrique.**

**1.3. Le dégroupage de la boucle locale fibre au NRO, ou bien un substitut du dégroupage (dégroupage virtuel, bitstream), constitue un remède adapté pour garantir la concurrence sur le marché du haut et du très haut débit, tout en encourageant l'investissement efficace des acteurs du secteur. Cette approche réglementaire est cohérente avec les choix des autres ARN, déjà approuvés par la Commission.**

France Télécom opérateur PSM sur le marché défini par l'autorité, il convient désormais d'étudier le jeu d'obligations proportionnées à lui imposer pour adresser les dysfonctionnements de marché précédemment identifiés. Pour cela, Bouygues Telecom propose de :

- définir le jeu de remèdes nécessaires à adresser les dysfonctionnements de marchés précités (voir 1.3.1) ;
- vérifier la faisabilité technique de ces remèdes (voir 1.3.2) ;
- vérifier que de tels remèdes, s'ils favorisaient la concurrence, ne risquerait pas de désinciter à l'investissement efficace (voir 1.3.3).

**1.3.1. Le principe de proportionnalité impose que la régulation française organise un premier barreau de l'échelle d'investissement**

Dès 2002 dans sa directive « cadre », le parlement européen souligne sa **volonté de voir émerger des réglementations cohérentes** dans les différents Etats membres de l'Union :

*« Les autorités réglementaires nationales contribuent au développement du marché intérieur, notamment :*

*[...]*

*d) en coopérant entre elles ainsi qu'avec la Commission, de manière transparente, afin de **veiller à l'élaboration de pratiques réglementaires cohérentes** et à l'application cohérente de la présente directive et des directives particulières. »*

[Parlement européen – Décision 2002/21/CE du 7 mars 2002 « directive « cadre », Article 8 §3]

Ce concept est aussi repris dans la recommandation NGA publiée le 20 septembre :

*« La cohérence des approches réglementaires adoptées par les ARN est fondamentale pour **éviter les distorsions du marché unique** et pour créer un climat de sécurité juridique pour toutes les entreprises qui investissent. Par conséquent, il convient de fournir aux ARN des orientations destinées à **éviter toute divergence inappropriée entre les approches réglementaires**, tout en leur permettant de prendre en considération les circonstances nationales lorsqu'elles élaborent des mesures correctrices appropriées. »*

Dans ce contexte, et en se concentrant sur le cas français, il semble intéressant de s'assurer que les remèdes retenus par l'Autorité sont cohérents avec le cadre fixé par les autres autorités de régulation européennes. Les analyses de marché pour lesquelles la Commission Européenne a déjà donné son aval apportent par ailleurs un éclairage sur les niveaux de remèdes attendus par la Commission Européenne pour remplir les objectifs décidés au niveau Européen.

**1.3.1.1. Jeu de remèdes envisageable**

Dans le contexte de puissance très marquée de France Télécom sur le marché défini, **Bouygues Telecom pense que plusieurs obligations reposant sur l'opérateur exerçant une influence significative sont indispensables pour garantir une concurrence active et pérenne quelles que soient les situations locales.**

Etant donné les niveaux d'investissements induits par le déploiement d'un réseau en fibres optiques jusqu'à l'abonné, et là où France Télécom a déployé un réseau NGA, la meilleure voie pour garantir un

niveau de concurrence satisfaisant est d'imposer à France Télécom une offre pouvant se substituer au dégroupage physique de la boucle optique (dégroupage virtuel). Cette obligation serait la plus à même de reproduire sur la fibre une intensité concurrentielle comparable à celle observée jusqu'à aujourd'hui sur le cuivre.

Ce produit est pour Bouygues Telecom **complémentaire du jeu d'obligations proposé par l'Autorité** :

- le dégroupage de la sous-boucle peut être utilisé par un acteur souhaitant déployer un réseau FTTC ;
- l'accès au génie civil de France Télécom permet à un opérateur ayant atteint une taille critique de déployer un réseau FTTC ou FTTH.

En effet, ces deux produits paraissent complémentaires du dégroupage virtuel pour les raisons suivantes :

- ils permettent de déployer en fibre des zones non couvertes par France Télécom et ainsi de concurrencer la boucle locale cuivre de France Télécom sur ces zones ;
- ils peuvent permettre de proposer des offres FTTC qui peuvent être utilisées comme une alternative au FTTH tant que la demande en services très haut débit reste incertaine ;
- selon les environnements concurrentiels des différentes zones géographiques, l'une ou l'autre des solutions peut s'avérer préférable, ces remèdes doivent donc coexister.

L'économie des réseaux fixes de télécommunications est marquée par les très lourds investissements nécessaires pour atteindre le domicile de l'utilisateur final. Plus un réseau permet de s'approcher de l'utilisateur final, plus les niveaux de coûts fixes sont importants. Dans ce type d'économie de granularité, en s'approchant de l'abonné, il n'y a de la place que pour un nombre de plus en plus limité d'acteurs.

Cette spécificité du marché rend impossible pour un nouvel entrant le déploiement immédiat, *ex nihilo*, d'un réseau national, de réseaux régionaux et d'une boucle locale alternative puisque les perspectives de rentabilité sont très incertaines voire inexistantes avec une base de clients restreinte.

L'entrée sur le marché n'est possible que si une progressivité de l'investissement est prévue en se rapprochant de l'abonné au fur et à mesure que la base de clients s'élargit. Ce mécanisme d'échelle d'investissement avait notamment permis en France le développement du marché du haut débit grâce au dégroupage.

**Compte tenu de l'importance de cette échelle d'investissement pour le développement de la concurrence, et des bienfaits qu'elle avait apporté sur le marché du haut débit, Bouygues Telecom déplore que ce dispositif ne soit pas, à ce jour, reproduit pour le déploiement des réseaux fibre.**

#### 1.3.1.2. Comparaison des offres d'accès proposées en France et dans le reste de l'Union Européenne

Par rapport à bien d'autres Etats membres de l'Union Européenne, la régulation française apparaît très en retrait en ce qui concerne l'accès à la boucle locale fibre de France Télécom. En effet, l'Autorité n'a prévu qu'un seul niveau d'entrée pour la fibre : le point de mutualisation, situé très bas dans le réseau (voire même dans les parties privatives dans certains cas).

Ce positionnement tranche singulièrement avec l'analyse réalisée par l'Autorité de l'influence significative de France Télécom :

*« France Télécom possède la quasi-intégralité du réseau national de la boucle locale cuivre et contrôle ainsi plus de 99,99 % des accès cuivre en France. Seuls quelques acteurs locaux opèrent aussi une boucle locale cuivre, notamment dans le cas des zones aéroportuaires de Paris. Ainsi, France Télécom bénéficie d'un quasi-monopole sur les offres d'accès à la boucle locale cuivre. »*

[Extrait de la Consultation publique]

L'influence significative de France Télécom en France apparaît même sensiblement plus marquée que celle de BT au Royaume-Uni où l'OFCOM reconnaît l'existence d'une boucle locale alternative avec une couverture proche de 50% et une part de marché en lignes activées de 16%<sup>17</sup>. Au Royaume-Uni comme en France, le déploiement des réseaux fibre jusqu'à l'abonné est très peu avancé à ce jour.

<sup>17</sup> OFCOM - Analyse de marché « Wholesale Local Access market » - 2010. L'OFCOM inclut le câble dans son marché 4. Virgin détient une boucle locale cuivre avec une part de marché de 16%.

Pourtant le niveau de régulation défini par l'OFCOM est beaucoup plus fort que le jeu de remèdes proposé par l'Autorité (Voir Figure 4). Là où l'Autorité ne propose qu'une offre au niveau du point de mutualisation, l'OFCOM retient plusieurs échelons d'entrée avec notamment une offre de dégroupage virtuel se voulant un substitut au dégroupage physique, techniquement non viable.

Cette offre est la composante principale d'un jeu de remèdes composé également de l'accès au génie civil de British Telecom et du dégroupage de la sous-boucle locale :

*"In proposing the combination of remedies on BT outlined above, our primary goal is to promote effective and sustainable competition across the range of different situations that will exist in this market in the next few years. At the same time, we are mindful of the beneficial impact on competition and consumers of promoting investment in NGA services at this important time for their development.*


*We have commissioned independent research to assess the costs and practicalities of achieving NGA competition in BT's network. The evidence suggests that where BT deploys an NGA network, the most cost-effective and straightforward way to support competition is to allow OCPs to access that new network, rather than to invest in their own parallel NGA infrastructure. This is why we are proposing the VULA obligation on BT. The information available to us at present also suggests that, as long as BT delivers a service with the requisite characteristics, VULA would offer the best prospects for reproducing the kind of competition in NGA (at least in the short- to - medium term) that LLU has provided in CGA.*

*However, we think that there is potential for other WLA access remedies to contribute to delivering competition and NGA investment, because:*

- SLU can be used (in combination with duct access) to deploy an FTTC network;
- and
- PIA can be used to deploy an FTTP network and/or for FTTC backhaul."

[OFCOM – WLA consultation – 2010]

Figure 4 - Niveaux d'entrée prévus par le régulateur (réseaux fibre)

		
National	✗	✓
Régional	✗	✓ (VULA)
Local (NRA)	✗	✓
Génie civil	✓	✓

Source : Analyse de la consultation publique M4/M5 de l'Autorité et des consultations WLA/WBA de l'OFCOM

L'exemple britannique est particulièrement intéressant puisque le processus d'analyse de marché y est légèrement plus avancé qu'en France si bien que la Commission Européenne a déjà publié ses commentaires le concernant. La Commission Européenne a accepté les propositions de l'Ofcom et notamment l'offre VULA équivalente au dégroupage virtuel. La Commission souligne toutefois que **dès que le dégroupage total de la fibre sera envisageable techniquement et économiquement, celui-ci devra être imposé** :

*« Le dégroupage de la fibre optique doit être réalisé dès que techniquement et économiquement envisageable. En effet, seul le dégroupage de la fibre optique donnera aux opérateurs alternatifs un contrôle entier et direct du produit qu'ils proposeront à l'utilisateur final. »<sup>18</sup>*

<sup>18</sup> IP/10/654, Bruxelles, le 2 juin 2010

Compte tenu de la présence dans le marché défini par l'OFCOM d'une boucle locale alternative avec une couverture non marginale **Bouygues Telecom s'étonne du faible niveau de régulation retenu par l'Autorité sur la fibre**. En effet, l'influence significative de France Télécom en France sur le marché 4 est plus marquée encore que celle de BT au Royaume-Uni dans la mesure où les seules boucles locales alternatives du marché retenues par l'Autorité (les boucles locales fibre de Free et SFR) présentent des niveaux de couverture encore très limités.

**La situation autrichienne est également particulièrement instructive** car ce pays est le premier en Europe à avoir officiellement mis en place une offre de dégroupage virtuel. L'autorité autrichienne de régulation des télécommunications (RTR), qui a repris le principe du VULA de l'OFCOM, vient de rendre sa décision finale, le 6 septembre 2010, alors que la décision britannique est attendue pour le courant de l'automne. **En juin 2010, la Commission européenne avait approuvé la proposition de l'autorité de régulation d'imposer à Telekom Austria de fournir un accès de dégroupage virtuel (« VULA ») sur son réseau de fibre optique.**

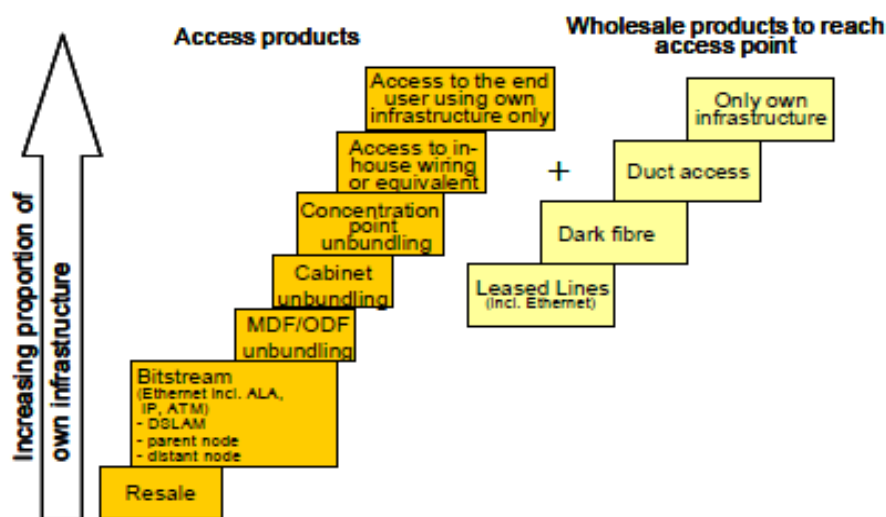
Conformément aux commentaires livrés à l'OFCOM, la Commission insiste sur le caractère provisoire d'une telle mesure qui ne constitue pas un substitut au dégroupage total et demande à RTR « d'assurer le dégroupage total de la fibre optique sur le réseau de Telekom Austria (TA) dès qu'il sera techniquement et économiquement envisageable. »<sup>19</sup>

### 1.3.1.3. Panorama européen

La démarche de l'OFCOM n'est pas isolée sur la scène européenne. En proposant plusieurs niveaux d'entrée pour la fibre, elle est en ligne avec les *best practices* recommandées par le BEREC. En 2007<sup>20</sup> puis en mars 2010<sup>21</sup>, le groupe des régulateurs européens a affirmé que l'échelle d'investissement restait valide dans le cadre des déploiements de fibre optique. En particulier, en mars 2010, reprenant les conclusions des travaux menés en 2007, le groupe des régulateurs européens a listé près de dix offres de gros nécessaires à l'échelle d'investissement relative à la fibre optique (voir Figure 5).

Figure 5 – Echelle d'investissement pour les réseaux en fibre optique selon le groupe des régulateurs européens (BEREC)

#### B.1 Ladder of Investment



Source : BEREC, March 2010, Next Generation Access – Implementation Issues and Wholesale Products

La volonté du BEREC de voir reproduite une échelle d'investissements aussi fine que possible est aussi traduite dans la Recommandation NGA de la Commission Européenne :

<sup>19</sup> Communiqué de presse de la Commission du 18 juin 2010,

<sup>20</sup> ERG Opinion on Regulatory Principles of NGA ERG (07) 16rev2

<sup>21</sup> BEREC, March 2010, Next Generation Access – Implementation Issues and Wholesale Products "As concluded in the ERG NGA CP and further developed in the ERG NGA Report5 the principle of the ladder of investment remains valid in a NGA environment" (NGA = Next Generation Access, inclut la fibre optique)

« Chaque ARN doit imposer une panoplie de mesures correctrices appropriées qui tiennent dûment compte du principe d'échelle des investissements. »

D'autres régulateurs ont d'ailleurs imposé de telles obligations :

- aux Pays-Bas, KPN doit offrir des prestations de dégroupage de la fibre avec des tarifs orientés vers les coûts ;
- en Espagne, Telefonica est dans l'obligation de fournir une offre passive de fibre aux opérateurs là où il n'y a pas de place dans les fourreaux ;
- au Japon, NTT est dans l'obligation depuis avril 2001 de fournir des prestations de dégroupage de sa boucle locale fibre.

**En vertu du principe de proportionnalité entre les réglementations des États membres, Bouygues Telecom considère que l'Autorité devrait renforcer son niveau de régulation et imposer à France Télécom une offre de type dégroupage virtuel.**

### 1.3.2. Le dégroupage virtuel est d'ores et déjà possible techniquement et opérationnellement pour permettre l'accès à la boucle locale fibre à partir du NRO sur un réseau GPON

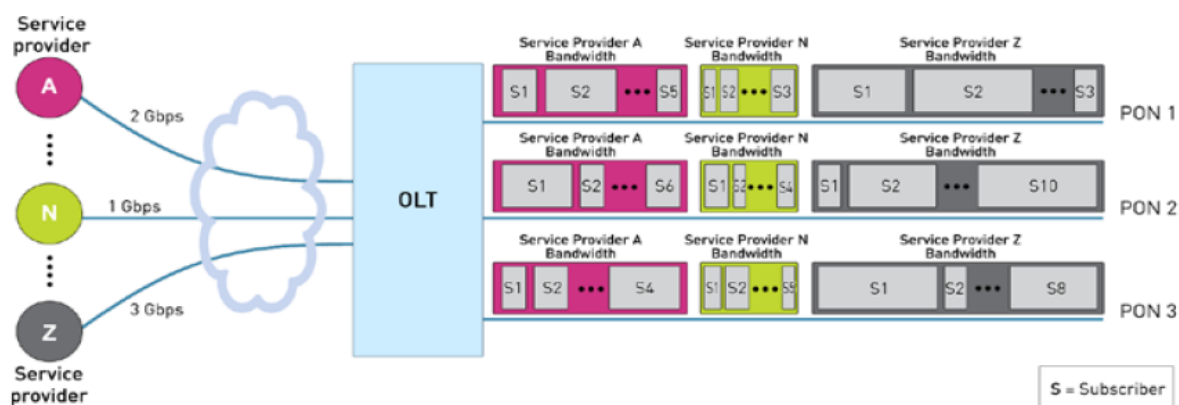
L'opérateur exerçant une influence significative sur le marché 4 et sur le marché 5, France Télécom, a fait le choix de déployer son réseau fibre selon l'architecture GPON.

Une des caractéristiques de cette architecture est de rendre le dégroupage physique de la boucle locale fibre impossible aujourd'hui et sans doute durablement (la faisabilité technique du dégroupage de longueur d'onde est très incertaine, elle aurait un impact important sur les coûts et elle est probablement réductrice pour le bilan de liaison).

L'accès au NRO peut en revanche se faire par le dégroupage du flux logique, appelé aussi dégroupage virtuel.

Cette solution de dégroupage virtuel a été implémentée par l'ensemble des équipementiers GPON sur les OLT via l'utilisation de la technologie VLAN. Grâce à cette technologie, chaque fournisseur a la possibilité de gérer ses clients de façon unique en attribuant à chaque service utilisé par son client des classes de services spécifiques. Cette technologie permet donc d'accéder aux clients de façon aussi transparente que dans la solution de raccordement physique de l'abonné.

Figure 6: Architecture du dégroupage virtuel



Source: Open Access and Local Loop Unbundling on GPON Networks, White Paper, ECI Telecom (Février 2009)

Cette architecture ne remet pas en cause les débits proposés aux clients. L'opérateur proposant le dégroupage virtuel, substitut du dégroupage, dimensionne son réseau pour adresser les plaques de logements garantissant à chaque client l'accès au très haut débit.

Dans cette architecture les flux multicast supportant les services audiovisuels sont distribués de façon identique à ce qui est actuellement réalisé sur les réseaux propriétaires des opérateurs tiers laissant ainsi la liberté à chaque opérateur de proposer des offres différenciées.

De plus, les évolutions prévues sur les réseaux PON (10GPON, voir WDM PON) permettront d'accompagner l'évolution des débits, sans remettre en cause l'intérêt et la faisabilité du bitstream.

**Il est donc dès aujourd'hui possible d'envisager du dégroupage virtuel livré au niveau des NRO.**



**1.3.3. Une offre de dégroupage au NRO ne désinciterait pas les 3 principaux acteurs à investir. En Zone Moins Dense le dégroupage au NRO compléterait l'échelle d'investissement : co-investissement (barreau élevé) et, le cas échéant, dégroupage au PM (barreau intermédiaire)**

Parmi les objectifs qui doivent être poursuivis dans le cadre du déploiement des réseaux NGA, le « développement d'une concurrence active sur le long terme » ainsi que « l'incitation à l'investissement efficace » peuvent être considérés comme les enjeux les plus structurants.

Si, comme Bouygues Telecom le rappelait précédemment, l'émergence d'une offre de dégroupage virtuel apparaît fondamentale pour remplir le premier objectif, **il convient de vérifier que de telles offres ne nuiraient pas au second objectif poursuivi, celui de l'investissement.**

En effet, l'obligation imposée à l'opérateur exerçant une influence significative de proposer une telle offre peut, *a priori*, laisser craindre **deux scénarios de désincitation à l'investissement dans une boucle locale fibre** (au sens de co-investissement ou de location au point de mutualisation).

Premièrement, une offre de dégroupage virtuel pourrait permettre à un acteur « hors oligopole resserré », c'est-à-dire hors du cercle des 3 opérateurs ayant commencé à déployer la fibre, de recourir à cette offre alors qu'il aurait pu co-investir ou utiliser l'offre de location au point de mutualisation.

Pour qu'un tel scénario soit envisageable, il faudrait qu'un nouvel acteur ait une part de marché suffisante pour pouvoir envisager un déploiement de réseau fibre jusqu'à l'abonné (avec des perspectives de rentabilité raisonnables). A ce jour, Bouygues Telecom est l'acteur hors oligopole qui possède la base de clients la plus importante avec 525 000 clients actifs<sup>22</sup>. En prenant l'hypothèse très optimiste du maintien de son rythme d'acquisitions actuel, pourtant jugé « inhabituellement élevé » par l'Autorité de la Concurrence, Bouygues Telecom n'aurait toujours pas atteint les 10% de parts de marché à l'horizon 2015<sup>23</sup>. Une part de marché aussi faible, ne permettrait pas d'envisager raisonnablement le déploiement d'un réseau fibre jusqu'à l'abonné.

Pour un acteur à faible part de marché, et *a fortiori* pour un nouvel entrant, le co-investissement ou la location au point de mutualisation ne constituent pas un choix rationnel, même en l'absence d'offre de type dégroupage virtuel.

**Une obligation de proposer cette offre reposant sur l'opérateur exerçant une influence significative ne constituerait donc en rien un frein aux investissements d'un tel acteur.**

Deuxièmement, une offre de dégroupage virtuel pourrait permettre à un acteur ayant déjà commencé à déployer son réseau en fibre optique jusqu'à l'abonnée (France Télécom, SFR ou Free) de revoir sa stratégie et d'avoir recours à cette offre plutôt que d'investir dans un déploiement en propre, cette solution présentant *a priori* un risque plus faible. Ce scénario de désincitation est particulier aux zones peu denses, ces trois opérateurs ayant déjà annoncé et initié leurs déploiements dans les zones très denses.

Sur les zones rurales et les villes de moins de 100 000 habitants, ces trois acteurs bénéficient déjà sur le marché de détail de parts de marché nettement supérieures à celles des opérateurs alternatifs (voir Tableau ). France Télécom dispose ainsi d'une part de marché supérieure à 50%, tandis que les parts de marché de Free et SFR, entre 15% et 25%, restent plus de quatre fois supérieures aux parts de marchés des autres opérateurs réunis.

<sup>22</sup> [http://www.bouygues.com/fr/finances-actionnaires/publications/communiqués-de-presse/communiqués-de-presse/?communiqué\\_id=1470](http://www.bouygues.com/fr/finances-actionnaires/publications/communiqués-de-presse/communiqués-de-presse/?communiqué_id=1470) – Numéricable détient plus de clients mais a une structure de réseau très différente de celle des autres acteurs du fixe et un rythme d'acquisition plus lent que celui de Bouygues Telecom.

<sup>23</sup> Hypothèses : Bouygues Telecom a [ " SDA ] de parts de marché en connexions brutes. Le churn est à [ " SDA ] % mensuel. La pénétration suit le même trend que sur les 12 derniers mois. Dans ces conditions, Bouygues Telecom obtiendrait [ " SDA ] % de parts de marché à la fin 2015.



Tableau 5 - Parts de marché hors zones très dense

Lignes	Free	France Télécom	SFR	Autres
Zone rurale	[" SDA]	[" SDA]	[" SDA]	[" SDA]
Villes de 2 000 à 20 000 habitants	[" SDA]	[" SDA]	[" SDA]	[" SDA]
Villes de 20 000 à 100 000 habitants	[" SDA]	[" SDA]	[" SDA]	[" SDA]

Source : Baromètre TNS SOFRES, [" SDA]<sup>24</sup>

De telles parts de marché, permettent encore d'envisager le co-investissement comme une alternative économiquement plus rationnelle que le recours à une offre de dégroupage virtuel. Or tant que l'opération est économiquement viable, ces acteurs vont co-investir, indépendamment de toute offre de gros.

Compte tenu de leur position sur le marché de détail, ces trois opérateurs ont de meilleures perspectives de rentabilité via le co-investissement qu'en ayant recours à une quelconque offre de gros. **Une obligation de fournir une offre de dégroupage virtuel portant sur l'opérateur exerçant une influence significative ne les désinciterait pas à investir.**

Au contraire, selon les modalités de régulation retenues, une offre de dégroupage virtuel pourrait même **participer à l'incitation à l'investissement**. En effet, l'offre de gros permettrait à France Télécom d'amortir son investissement sur un plus grand nombre d'abonnés. L'opérateur bénéficierait ainsi des mécanismes de substitution cuivre vers fibre des abonnés des opérateurs alternatifs (comme Bouygues Telecom).

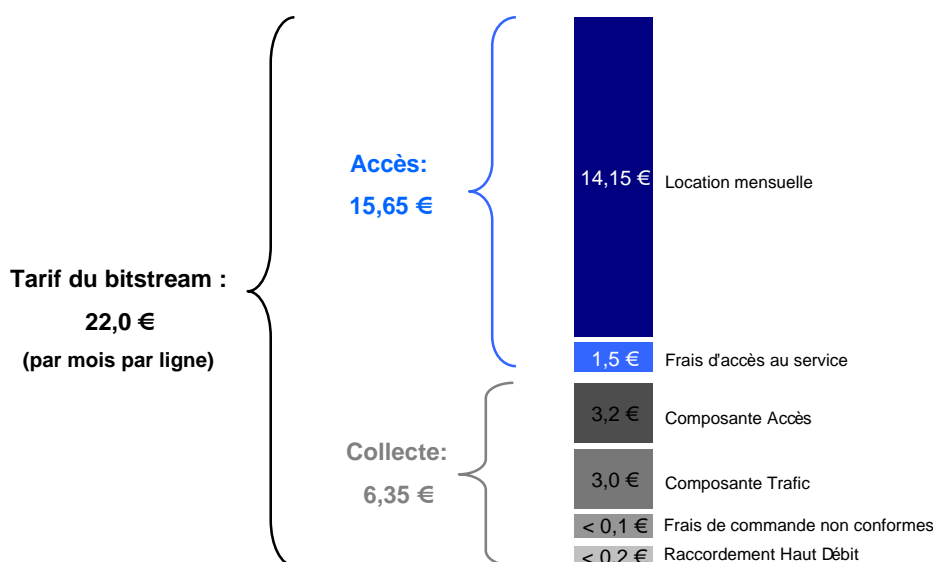
<sup>24</sup> Enquête réalisée [" SDA] fois par an à la demande de Bouygues Télécom, sur un échantillon de [" SDA] foyers

2. La tarification actuelle du bitstream cuivre, 22 €, offre à France Télécom une marge indue. Elle fait peser sur les FAI alternatifs des coûts excessifs et elle se fait au détriment du consommateur en zone non dégroupée (qui doit acquitter un tarif plus élevé pour un service dégradé par rapport à la zone dégroupée). En cohérence avec l'assiette de coûts du dégroupage, la tarification doit évoluer vers un strict reflet des coûts sur la zone de disponibilité technique du service, 17,0 €. La montée en débit ne remet pas en cause ce mouvement de baisse vers 17,0 € du tarif du bitstream. L'offre bitstream doit intégrer la TV afin d'instituer une réelle concurrence en zone non dégroupée.

Le tarif moyen du bitstream peut être calculé à partir des offres de référence de France Télécom<sup>25</sup> en faisant notamment des hypothèses de consommation. Le tarif par mois et par ligne peut être estimé à 22 € toutes composantes comprises (voir Figure 7). Ce tarif est constitué d'une composante « Accès » et d'une composante « Collecte ».

- le chiffrage de la partie « Accès », basé sur l'offre DSL ACCESS ONLY, comprend un coût mensuel de 14,15 € par mois<sup>26</sup>, et un coût d'accès au service de 1,5 € par mois<sup>27</sup> ;
- le chiffrage de la partie « Collecte », basé sur l'offre DSL COLLECT IP, inclut une composante Accès (3,2 € par mois), une composante Trafic (3 € par mois en supposant un débit moyen par ligne et par mois de 100Kbits/s<sup>28</sup>), des frais de commandes non conformes (moins de 0,1 € par mois<sup>29</sup>), et une facturation du raccordement Haut Débit (moins de 0,2 € par mois).

Figure 7: Prix moyen par ligne du Bitstream mi 2010



Source: Bouygues Télécom selon l'offre de référence en vigueur au 1<sup>er</sup> juillet 2010

<sup>25</sup> Version du 01/06/2010

<sup>26</sup> Accès mono VC, offre DSL Access Only

<sup>27</sup> 54€ soit 1,5€/mois (Hypothèse de mensualisation sur 36 mois)

<sup>28</sup> Débit heure de pointe réseau

<sup>29</sup> Frais de 41€ pour 36 mois pour 5% des commandes

## 2.1. Des dysfonctionnements dans le marché de détail qui trouvent leur origine dans une offre de gros inadaptée

D'abord il convient de rappeler que **les consommateurs payent en moyenne plus cher leurs abonnements haut débit en zone non dégroupée**. Si France Télécom parvient à conserver des tarifs de détail uniformes sur tout le territoire, les opérateurs alternatifs sont contraints d'augmenter leurs prix de détail de 15% environ par rapport à l'offre de référence à 29,9€ (voir Tableau 6). Seul Free parmi les opérateurs alternatifs a fait le choix de maintenir un prix unique à 29,9€, même en zone non dégroupée. L'absence d'un réseau de distribution amène naturellement à limiter les ventes de Free dans la zone non dégroupée. D'autre part, l'opérateur cherche à maximiser son nombre de clients dégroupés afin de limiter le coût de ce choix de tarification. Le taux de dégroupage est ainsi l'un des principaux KPI de Free dans ses rapports financiers.

En second lieu les consommateurs bénéficient d'une offre dégradée en termes de service par rapport à la zone dégroupée : seul France Télécom propose une offre « *Triple Play* » en fournissant la TV par satellite. Cette solution alternative offre à l'utilisateur final un service dégradé par rapport à la TV sur DSL de l'offre *Triple Play* classique. Avec la TV par satellite, les services innovants tels que la VOD ou la télévision de rattrapage pour lesquels l'utilisateur a une forte appétence ne peuvent être fournis dans des conditions satisfaisantes.

Les opérateurs alternatifs ne peuvent proposer qu'une offre « *Double Play* ». Nombre d'entre eux procèdent également à des bridages du débit offert à leurs abonnés.

Tableau 6 - Comparaison des offres de détail en zones dégroupée et non dégroupée

	Zone dégroupée			Zone non dégroupée		
	Type de service	Prix avec abonnement FT	Prix sans abonnement FT	Type de service	Prix avec abonnement FT	Prix sans abonnement FT
France Télécom	<i>Triple play</i>	29,90€	34,90€	Triple Play	29,90€	34,90€
SFR	<i>Triple play</i>	29,90€	29,90€	Double Play	34,90€	34,90€
Free	<i>Triple play</i>	29,99€	29,99€	Double Play	29,99€	29,99€
Bouygues Telecom	<i>Triple play</i>	29,90€	29,90€	Double Play	34,90€	44,90€

Source : Site Internet des opérateurs, juillet 2010

Sur le marché de gros il est nécessaire de rappeler que les offres de bitstream sont stratégiques pour les opérateurs alternatifs, en particulier pour les opérateurs derniers entrants puisqu'elles constituent le premier échelon de l'échelle d'investissement. Elles ont constitué, en France, une étape importante pour les opérateurs alternatifs les aidant à atteindre une taille critique permettant d'envisager le dégroupage. Ce constat est d'autant plus valable dans un contexte de marché à maturité, avec des taux de *churn* bas.

L'offre bitstream de France Télécom constitue un enjeu majeur pour le consommateur en zone peu dense puisque l'ensemble des offres de détail s'appuient sur cette offre de gros pour la fourniture des services.

La régulation tarifaire actuelle a permis à France Télécom de vendre depuis plusieurs années ses prestations de bitstream près de 40% au dessus de ses coûts et de dégager une marge réglementaire (différence entre produits et charges) de plus d'un milliard d'euros sur la période 2006-2008<sup>30</sup>.

Le mouvement de baisse observé depuis 2008 est de faible ampleur, il demeure très insuffisant puisque le tarif est encore largement supérieur aux coûts de production supportés par France Télécom.

En outre, indépendamment du niveau du tarif, la régulation actuelle de la tarification pose le problème de la prévisibilité. Pour les opérateurs qui achètent du bitstream à France Télécom, le manque de visibilité concernant les coûts futurs représente un handicap dans l'établissement d'un plan d'affaires et l'anticipation des investissements.

<sup>30</sup> Source : Séparation comptable de France Télécom pour les années 2006 (charges 565 M€ - produits 832 M€), 2007 (charges 623 M€ - produits 986 M€) et 2008 (charges 707 M€ - produits 1 073 M€).

Bouygues Telecom considère que la régulation actuelle du bitstream cuivre est à l'origine des dysfonctionnements observés sur le marché de détail en zone « non dégroupée ».

Les carences actuelles de l'offre de gros proposée par France Télécom (tarifs sensiblement au dessus des coûts, imprévisibilité tarifaire, absence d'une offre de bitstream TV) ont pour conséquence un dysfonctionnement du marché en zone non dégroupée (prix de détails plus élevée, restriction des services offerts, débits parfois dégradés).

Dans cette zone où la fibre ne sera pas déployée à l'horizon de la présente analyse de marché, cette situation ne semble pas amenée à évoluer de manière significative. En l'espèce, une évolution de la régulation ex ante est nécessaire afin d'améliorer la situation concurrentielle.

Bouygues Telecom rappelle que dans les zones où il acquiert le bitstream auprès d'autres opérateurs (y compris les DSP) ses offres de détail ont un tarif et un contenu identiques à ceux proposés dans sa zone dégroupée.

## **2.2. Bouygues Telecom partage la vision de l'Autorité : le test de non-éviction par rapport au dégroupage n'est plus nécessaire, une orientation stricte vers les coûts doit s'appliquer.**

La régulation tarifaire du bitstream mise en œuvre jusqu'à aujourd'hui comporte **3 objectifs** :

- les tarifs de Bitstream ne doivent pas correspondre à une tarification de monopole au détriment des consommateurs (**orientation vers les coûts** des tarifs) ;
- les tarifs de Bitstream doivent **éviter les pratiques d'éviction sur le marché de gros du Bitstream** ;
- les tarifs de Bitstream doivent **inciter à l'investissement dans le dégroupage** de la boucle locale.

Dans la suite de la démonstration, Bouygues Telecom se propose d'estimer le tarif de bitstream de France Télécom afin de répondre à chacun de ces critères.

Les modèles technico-économiques de l'accès dégroupé et de la collecte mis à jour en octobre 2008 sous l'égide de l'Autorité permettent en effet d'estimer le coût de production du bitstream de France Télécom pour chacune de ces 3 situations.

Afin de réaliser ces estimations, Bouygues Telecom a dument pris en compte les remarques émises par l'Autorité en bilatérale concernant le paramétrage de ses modèles. Par rapport aux paramétrages par défaut, certaines valeurs ont ainsi été amenées à évoluer :

- dans une approche prospective, le taux de pénétration DSL a été fixé à 64%<sup>31</sup> ;
- la durée d'amortissement a été fixée à 8 ans ;
- passage du coût de l'IRU à 1,25 € en zone urbaine, 1,6 et 2 € en zone suburbaine et rurale ;
- taux de rémunération du capital égal au taux régulé pour les activités fixes de France Télécom soit 10,4%<sup>32</sup> ;
- taux de progrès technique réduit à 7%.

Bouygues Telecom tient à disposition de l'Autorité l'ensemble des fichiers Excel utilisés pour les simulations.

### **2.2.1. Orientation vers les coûts du bitstream**

Pour vérifier l'orientation vers les coûts, **Bouygues Telecom considère que l'approche retenue doit être cohérente avec la méthode de calcul du coût de production du dégroupage.**

En conséquence, **l'assiette des lignes retenue doit être celle des lignes du « périmètre technique disponible » telle que définie dans les décisions relatives à la valorisation de la boucle locale cuivre :**

*« La décision n°05-0834 susvisée précise que l'assiette des lignes retenue pour le calcul du niveau tarifaire doit tenir compte de deux effets :*

<sup>31</sup> Estimation par Bouygues Telecom du taux de pénétration du DSL à l'horizon 2011

<sup>32</sup> Autorité, décision n°2010-0001

- premièrement, elle doit refléter de manière prospective le déploiement en dégroupage des opérateurs alternatifs ;
- deuxièmement, elle doit exclure les lignes des zones non rentables du service universel afin d'éviter d'éventuels doubles comptes avec les compensations perçues par l'opérateur de service universel, qui sont évaluées comme un coût net.

La décision n° 05-0834 indiquait qu'il n'était cependant plus possible de déterminer précisément une assiette de dégroupage correspondant au déploiement des opérateurs alternatifs, notamment du fait de l'intervention des collectivités locales rendant ce déploiement possible y compris dans des zones peu denses. Dès lors, et en absence d'information sur les déploiements effectifs des opérateurs, ne pouvait être retenue que la contrainte liée à l'exclusion des zones non rentables, et l'assiette pertinente avait alors été évaluée à 95% des lignes, ce qui correspondait également à 95% du coût moyen de l'ensemble des lignes.

Aujourd'hui, selon la dernière évaluation du coût définitif du service universel issue de la décision n°2009-0315, les zones non rentables ne représentent que 0,02% des lignes principales analogiques.

Pour autant, le déploiement effectif des opérateurs n'est pas nécessairement homogène sur l'ensemble des lignes et ne saurait, en tout état de cause, aller au-delà des lignes qu'ils sont susceptibles de commander, ce qui exclut de fait les lignes non éligibles au DSL, soit du fait de leur multiplexage, soit en raison de leur longueur excessive. Ceci conduit à considérer que l'assiette de dégroupage ne saurait dépasser 98,4% de l'ensemble des lignes. Même si la traduction de ce taux en termes de coûts reste incertaine, une hypothèse de proportionnalité peut, en l'absence d'informations complémentaires, être retenue. »

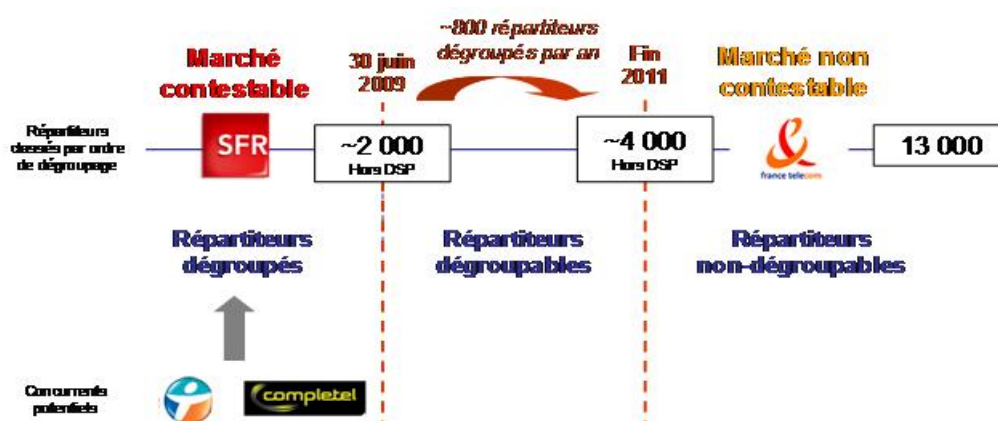
[Autorité, décision de non lieu du 18 juin 2010]

Dans cette approche, le coût moyen est alors calculé en considérant que France Télécom :

- détient 30%<sup>33</sup> de parts de marché sur la zone dégroupable;
- détient 100% de parts de marché hors de la zone dégroupable.

Avec cette approche, il est nécessaire de déterminer la limite du dégroupage à l'horizon de la période de fixation du tarif, prise à fin 2011 dans notre cas d'étude. En considérant un rythme ambitieux de 800 NRA par an, la limite du dégroupage serait environ à 4000 NRA sans prise en compte des DSP qui s'appuient sur un modèle économique très différent (voir Figure 8).

Figure 8 – La limite du dégroupage à l'horizon 2011



Source : Analyse Bouygues Telecom

**Le coût de production du bitstream, en retenant comme assiette les lignes « du périmètre technique disponible », est évalué à 17,0€/ligne y compris FAS.**

Le tarif actuellement proposé par France Télécom (22 €/mois y compris FAS) est donc **de 5€ au dessus du coût de production** dont Bouygues Telecom tient à rappeler qu'il inclut déjà une rémunération du capital supérieure à 10%.

<sup>33</sup> Les équipements utilisés pour fournir les services de bitstream sont à peu près les mêmes que ceux qui sont nécessaires pour desservir l'utilisateur sur le marché de détail. C'est donc la base des clients du marché de détail qui est pertinente pour établir un coût unitaire.



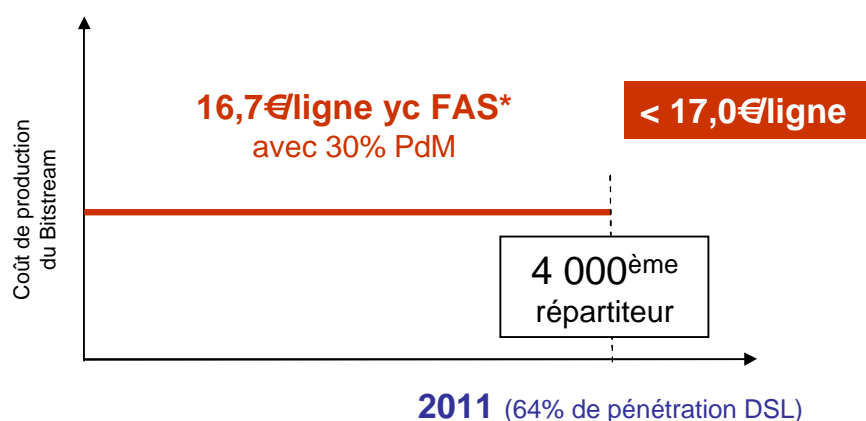
### 2.2.2. Non éviction sur le marché de gros du bitstream en zone dégroupée

Le deuxième objectif fixé par l'Autorité est la non-éviction sur le marché de gros du bitstream en zone dégroupée. Pour cela, il faut vérifier qu'un acteur ayant investi dans le dégroupage pourrait concurrencer le tarif de bitstream de France Télécom sur cette zone.

Dans la mesure où le tarif bitstream d'un opérateur alternatif est moyenné sur tous ses répartiteurs dégroupés, il convient de vérifier le non éviction sur la base du coût de production moyen sur la zone dégroupable (du 1er au 4000ème NRA hors DSP) et non sur la base du coût de production du répartiteur marginal (c'est-à-dire le 4000 ème NRA hors DSP).

En posant que l'opérateur proposant son offre de gros a une part de marché de 30%, **son coût de production du bitstream est de 16,7 € par ligne et par mois** (voir Figure 9).

Figure 9 - Coût de production du bitstream dans la zone dégroupée avec 30% de part de marché



Source : Analyse Bouygues Telecom à partir des modèles de l'Autorité

Un tarif fixé à 17,0€, imposé par l'orientation vers les coûts de production du bitstream, serait donc compatible avec l'objectif de non-éviction d'offres de gros alternatives.

### 2.2.3. Respect du principe d'incitation à l'investissement dans le dégroupage

Le principe d'incitation à l'investissement dans le dégroupage est le troisième critère sur lequel repose la tarification du bitstream.

Les modèles de coût de l'accès dégroupé et de collecte publiés par l'Autorité permettent de vérifier si le coût de production d'une ligne via l'offre de dégroupage pour un « opérateur efficient » est supérieur ou inférieur au tarif par ligne du Bitstream chez France Télécom.

**Bouygues Telecom partage la vision de l'Autorité quant à la non-pertinence de l'utilisation de ce test** dans le contexte actuel du marché du haut débit :

« En conclusion, l'Autorité estime que le principe de non-éviction par rapport au dégroupage ne semble plus pertinent au stade du présent cycle d'analyse du marché pertinent de gros des offres haut débit et très haut débit activées livrées au niveau infranational. » [Extrait de la consultation]

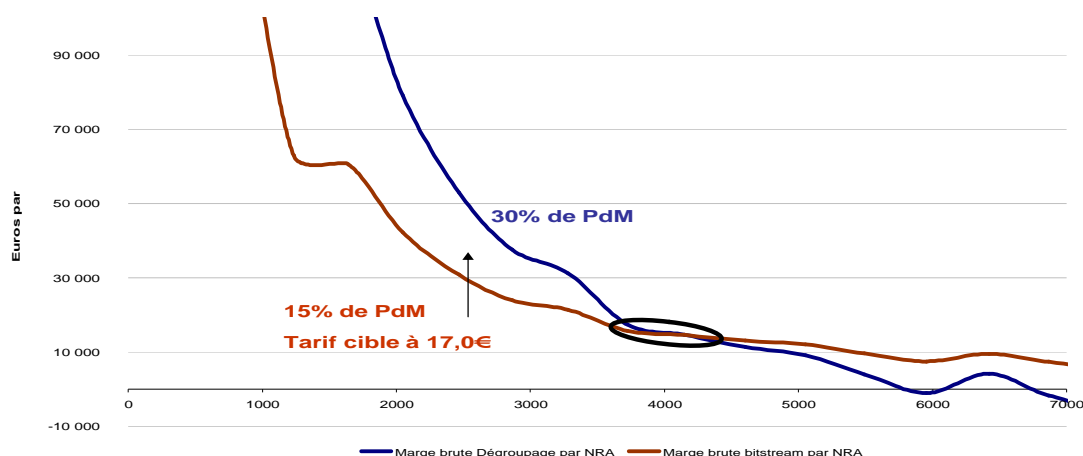
En effet, l'arbitrage que réalise un opérateur entre desservir les abonnés de la zone arrière d'un NRA via l'offre de bitstream de France Télécom et dégroupier ce NRA ne repose pas simplement sur la différence entre les coûts de production d'une ligne en dégroupage sur ce NRA et le tarif du bitstream. Plus généralement, l'arbitrage de l'opérateur reposera sur la marge brute totale que l'opérateur peut anticiper sur ce NRA. L'enjeu de l'incitation au dégroupage est de vérifier si la marge brute totale sur le répartiteur augmente avec le passage au dégroupage.

En particulier, les opérateurs alternatifs peuvent espérer augmenter sensiblement leur part de marché sur la zone arrière d'un NRA donné en le dégroupant. Il devient en effet possible de proposer à l'utilisateur final un service beaucoup plus attractif avec notamment la télévision (passage possible du *double play* au *triple play*). Les opérateurs alternatifs constatent régulièrement un doublement de leur part de marché sur la zone arrière d'un NRA en passant au dégroupage.

En retenant cet ordre de grandeur et en menant l'analyse de la marge entre un opérateur ayant recours au dégroupage avec 30% de part de marché et un opérateur achetant du bitstream à France Télécom

avec 15% de part de marché, il apparaît que le dégroupage reste plus intéressant que le bitstream, sur toute la zone allant jusqu'au 4000<sup>e</sup> NRA hors DSP (voir Figure 10).

Figure 10 - Marges brutes en bitstream et en dégroupage par répartiteur (bitstream à 17,0€ y compris FAS)



Source : Analyse Bouygues Telecom à partir des modèles de l'Autorité

La rationalité du dégroupage autour du 4000<sup>e</sup> NRA hors DSP est confirmée pour les opérateurs en place quand bien même que le tarif du bitstream serait fixé 17,0 € par ligne.

Dans cette simulation, une évolution tarifaire de l'offre LFO n'a pas été prise en compte. Comme il sera montré au paragraphe 7.1 une telle évolution, que Bouygues Telecom estime souhaitable, constituerait une forte incitation au dégroupage puisque la limite du dégroupage reculerait de plus de 1000 NRA.

Bouygues Telecom partage donc pleinement l'analyse proposée par l'Autorité concernant l'évolution des obligations tarifaires s'appliquant à l'offre France Télécom et notamment sur le test de non-éviction du dégroupage. Il apparaît donc parfaitement nécessaire qu'une baisse des tarifs du bitstream soit opérée dans les plus brefs délais selon les principes retenus.

### 2.3. Les problématiques posées par l'offre actuelle du bitstream France Télécom

Au-delà du strict niveau des tarifs qu'elle propose, l'offre bitstream de France Télécom pose aux opérateurs alternatifs, comme Bouygues Telecom, de nombreux autres obstacles les empêchant de proposer à l'utilisateur final le service attendu à un prix compétitif : Bouygues Telecom considère notamment que des mesures doivent être prises par l'Autorité pour :

- donner plus de visibilité aux acteurs du secteur sur l'évolution des tarifs du bitstream (voir 2.3.1) ;
- limiter l'impact de la composante variable au trafic sur le coût du bitstream (voir 2.3.2) ;
- permettre aux opérateurs alternatifs de proposer une véritable offre Triple Play en zone non dégroupée.

#### 2.3.1. L'instauration d'un price cap sur les tarifs du bitstream est indispensable à la sécurité des offres de détail et inciterait France Télécom à l'efficience

Dans le contexte actuel, la tarification du bitstream pose un problème de la prévisibilité. **Les opérateurs qui achètent du bitstream à France Télécom ont peu de visibilité sur l'évolution future des tarifs : ni le niveau des baisses (et parfois des hausses sur certaines composantes), ni leur date.**

Dans ces conditions il devient pratiquement impossible pour ces acteurs de construire un plan d'affaires puisqu'il existe de larges incertitudes sur ce poste de coût très significatif.

Bouygues Telecom considère donc qu'une fois le tarif du bitstream ramené au niveau des coûts, l'Autorité doit donner plus de prévisibilité et donc plus de sécurité au marché.

Une solution envisageable pour atteindre cet objectif serait d'imposer un *price cap* sur 3 ans aux différentes composantes du tarif de bitstream (accès et collecte), comme c'est le cas sur la terminaison d'appel mobile.

Cette solution aurait, par ailleurs, l'avantage d'inciter France Télécom à l'efficacité puisque l'opérateur historique pourrait conserver la différence entre ses coûts de production et le *price cap*.

Pour imposer un *price cap* sur le marché de la terminaison d'appel mobile, l'Autorité avait justifié son analyse par le caractère très structurant des tarifs pour le secteur et le risque que représentait toute modification de ces tarifs :

*« Les tarifs de terminaison d'appel vocal mobile sont très structurants pour le secteur. Les acheteurs de cette prestation doivent donc connaître avec un préavis raisonnable ces niveaux pour construire leurs offres de détail. A cet égard, même si les opérateurs ont la possibilité de modifier leurs offres de détail afin de maintenir leur équilibre économique, **ces modifications comportent un risque important pour les opérateurs** dans la mesure où elles sont particulièrement coûteuses et notamment rendent possible la résiliation sans pénalité par les consommateurs des contrats pour lesquels les conditions contractuelles sont modifiées, conformément à l'article L. 121-84 du code de la consommation<sup>45</sup>. Les modifications des conditions générales de vente des contrats déjà en vigueur restent par conséquent délicates à mettre en oeuvre dans un marché mobile où l'équilibre économique des offres repose couramment sur des clauses de durée d'engagement minimal. Ces éléments justifient donc que l'Autorité s'attache à **donner le maximum de prévisibilité au secteur** en définissant des plafonds tarifaires explicites dans le cas de l'obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts et en publiant sa décision plusieurs mois avant leur date d'application et pour une période de 18 mois.*

*L'importance d'une visibilité donnée au secteur à travers une prévisibilité des tarifs de cette prestation s'inscrit de manière pleinement cohérente avec les objectifs assignés à l'Autorité, notamment celui de veiller « à l'exercice au bénéfice des utilisateurs d'une concurrence effective et loyale entre les exploitants de réseau et les fournisseurs de services de communications électroniques ; au développement de [...] l'investissement efficace dans les infrastructures [...] ».*

*Les acteurs eux-mêmes sont demandeurs d'une telle prévisibilité sur ces tarifs. »*

[Autorité, décision 2008-1176]

**L'ensemble de ces arguments paraissent pouvoir être transposés au cas du tarif du bitstream de France Télécom. Bouygues Telecom propose donc que soit imposé à France Télécom un tel *price cap* une fois le tarif ramené au niveau des coûts de production de 17 €**

### **2.3.2. La baisse du tarif du bitstream doit être concentrée en priorité sur la composante «Trafic»**

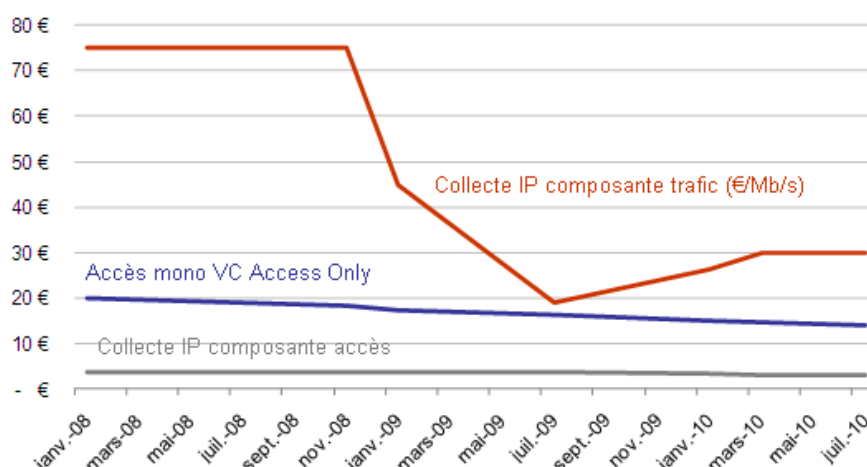
Pour respecter une orientation stricte vers les coûts, le tarif du bitstream doit baisser d'environ 5 euros par mois et par ligne (voir 2.2).

Cette baisse pourrait être répartie sur les différentes composantes du tarif (accès et collecte). Bouygues Télécom considère que cette baisse est l'occasion de régler les dysfonctionnements actuellement engendrés par la composante «Trafic» (qui représente aujourd'hui 3 euros par mois et par ligne sur 22). En effet, cette composante pose problème à deux titres :

En premier lieu, la composante « Trafic » est facturée au débit consommé. Avec le développement des usages fortement consommateurs de débit (streaming...), le poids de cette composante est vouée à augmenter durant les prochaines années. [ " SDA ].

En second lieu, **la composante « trafic » est particulièrement volatile**, ce qui conduit à une imprévisibilité tarifaire préjudiciable pour l'ensemble des acteurs. Entre juillet 2009 et juillet 2010, et de manière totalement inexplicable, cette composante a augmenté sensiblement (voir Figure 11). Si le tarif de 19€ atteint en juillet 2009 était justifié, il paraît incompréhensible que ce même tarif s'élève à 30€ un an plus tard, en dépit d'une tendance baissière des fondamentaux déterminant les coûts (les équipements de transmission).

Figure 11: Evolution des tarifs des différentes composantes de l'offre bitstream de France Télécom entre janvier 2008 et juillet 2010



Source: Offres d'accès et de collecte DSL de France Télécom

### 2.3.3. Inclure la télévision dans la prestation de bitstream pour remédier à un dysfonctionnement majeur sur le marché de détail

Aujourd'hui, l'absence d'une offre de bitstream 3P de la part de France Télécom réduit les possibilités de satisfaire la forte appétence des consommateurs pour les offres *triple play* (Téléphone, Internet, IPTV) et distord la concurrence en zone non dégroupée.

La pratique a conduit à ce que France Télécom ne propose pas sur son marché de détail la TV sur ADSL, ou IPTV, dans les zones arrières des NRA qu'aucun opérateur alternatif n'a dégroupées.

Toutefois, France Télécom propose à ses clients la TV par satellite, solution qui n'est envisageable que pour des opérateurs ayant une part de marché significative en raison du coût fixe de 10M€/an (coût fixe d'accès au satellite selon les estimations de Bouygues Telecom) nécessaire à la fourniture de ce service. De plus, la qualité du service est dégradée par rapport à une offre IPTV puisque la VOD ou la télévision de rattrapage ne peuvent être proposés dans des conditions satisfaisantes avec la solution satellitaire.

**Ainsi, l'absence de la TV dans l'offre bitstream de France Télécom est préjudiciable aux opérateurs alternatifs et ne bénéficie qu'à France Télécom qui peut amortir le coût fixe de la TV par satellite grâce à une part de marché très élevée. Ce faisant l'absence de la TV dans l'offre bitstream vient renforcer la part de marché prépondérante de France Télécom.**

Pourtant, proposer une offre de bitstream TV est déjà techniquement envisageable. Axione et LDC notamment commercialisent déjà une telle offre. De plus, le bitstream TV sera de plus en plus envisageable dans le futur, au fur et à mesure du renouvellement des DSLAM de France Télécom. **En conséquence, Bouygues Télécom demande la mise en place d'une offre de bitstream TV dans les zones où cette solution est techniquement possible.** En dehors de ces zones, France Télécom doit continuer à s'interdire de proposer le service de TV sur DSL.

Une offre de bitstream TV ne réduirait pas les incitations des acteurs à investir dans le dégroupage:

- même avec un tarif du bitstream abaissé à 17€, l'incitation au dégroupage est maintenue sur toute la zone jusqu'au 4000<sup>ème</sup> NRA hors DSP pour une part de marché suffisante ;
- une offre de bitstream TV permettrait à un opérateur alternatif d'augmenter sa part de marché jusqu'à une taille suffisante pour rentabiliser le dégroupage ; la réduction de l'incertitude liée à l'investissement favorise le dégroupage.

En outre, comme il sera montré au paragraphe 4.4, la disponibilité du service TV dans l'offre de bitstream s'avère nécessaire pour rendre efficace l'investissement consenti notamment par les collectivités pour la montée en débit. En effet, un investissement de fonds publics qui n'apporterait pas *in fine* la TV alors que ce service est techniquement disponible serait inévitablement amené à être remis en question.

**Afin de rétablir des conditions de concurrence équitables, il est donc indispensable d'imposer à France Télécom d'inclure une offre TV dans son offre de bitstream en zone non dégroupée.**

## **2.4. Une baisse du tarif ne saurait être remise en cause par un déploiement massif de NRA-ZO par France Télécom**

Dans le contexte de cette baisse inéluctable des tarifs régulés du bitstream de France Télécom, ce dernier pourrait vouloir préserver son chiffre d'affaires en invoquant les investissements de son plan de déploiement massif de NRA-ZO dont les coûts seraient à verser à l'assiette du bitstream et auraient donc pour effet de maintenir, voire d'augmenter, le tarif actuel.

Ce plan, fortement subventionné par les collectivités locales, vise à transformer certains SRA de France Télécom en NRA-ZO avec un double objectif :

- rendre éligibles au DSL certaines lignes non encore éligibles ;
- augmenter les débits disponibles des lignes déjà éligibles en réduisant la distance abonné/équipement actif et donc l'atténuation.

Selon le niveau de subvention et l'ampleur de ce plan, l'assiette des coûts du bitstream en zone non dégroupée pourrait se trouver sensiblement alourdie.

A ce jour, le rythme du plan de déploiement de NRA-ZO ainsi que la part du projet financé par les fonds publics restent relativement incertains. A ce titre, les premières mesures d'impact ne peuvent être menées que sur des échantillons régionaux pour lesquels des offres ont été publiées.

L'exemple de la région Languedoc-Roussillon est particulièrement instructif. Dans cette région, France Télécom a la charge de commercialiser au nom de la région Languedoc-Roussillon et sous la marque « Languedoc Roussillon Haut Débit », les offres de gros du Service Public Local aux opérateurs. Un catalogue de services donne notamment l'accès au pré dégroupage mutualisé de 318 NRA-ZO où les opérateurs peuvent venir installer leurs DSLAM.

Pour ce projet les prix relatifs au service de pré-dégroupage mutualisé ont déjà été communiqués :

- mise à disposition d'un emplacement avec son Lien de collecte haut-débit : 1000 € HT
- redevance forfaitaire annuelle du lien de collecte haut-débit fibre optique : 1260 € HT
- redevance forfaitaire annuelle du lien de collecte haut-débit Ethernet sur support cuivre : 708 € HT

France Télécom devrait, outre ces frais, financer l'installation d'un DSLAM pour le NRA-ZO<sup>34</sup>. A partir de ces données, il est donc possible d'estimer le prix du dégroupage **C'** d'un SRA du Languedoc Roussillon.

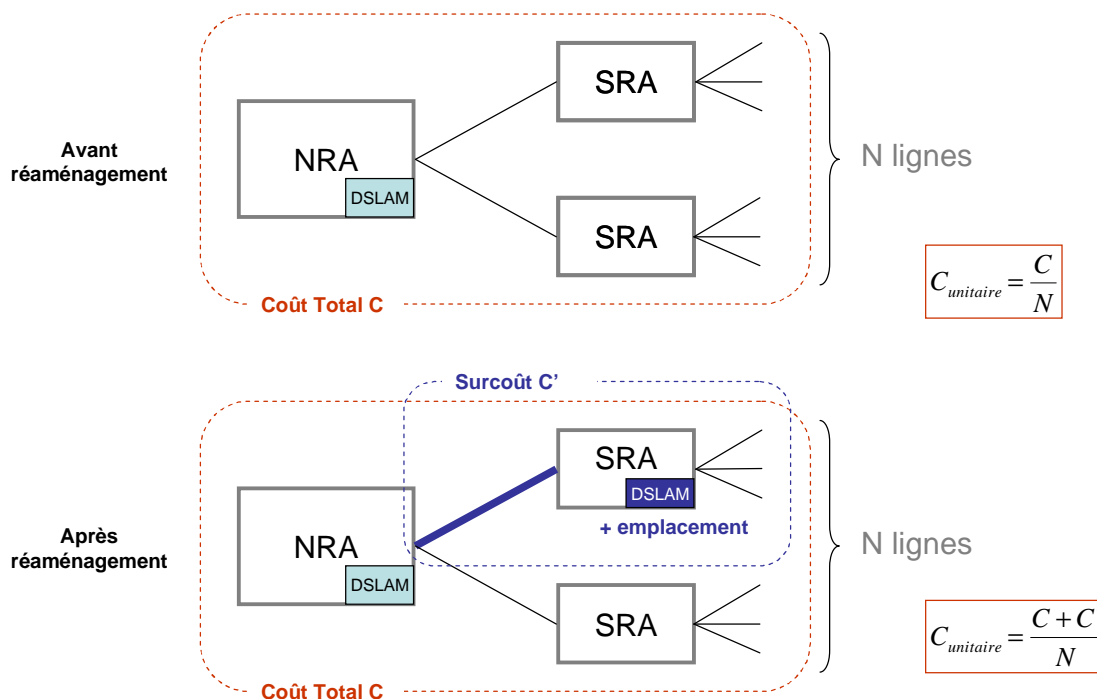
En première approche et dans un esprit conservateur, on peut considérer que le dégroupage du SRA intervient comme un surcoût pur par rapport à la configuration « avant réaménagement » et que ce réaménagement n'augmente pas le nombre de ligne total, c'est-à-dire ne rend pas éligibles de nouvelles lignes au DSL (voir Figure 12). Cette hypothèse est bien sûr purement théorique puisque le NRA-ZO a pour objectif même d'augmenter le nombre de lignes éligibles, toutefois cette hypothèse permet par définition de calculer mathématiquement le surcoût maximum.

---

<sup>34</sup> Hypothèse : 3€/ mois / ligne



Figure 12 - Méthodologie de calcul du surcoût induit par le déploiement de NRA-ZO sur le tarif du bitstream



Source : Analyse Bouygues Telecom

Ce surcoût C' pour les NRA-ZO de la région Languedoc Roussillon<sup>35</sup> engendre **un surcoût du tarif du bitstream de la région Languedoc-Roussillon de l'ordre de 0,13€/ligne/mois**.

Ce surcoût à la ligne peut être vu comme un majorant du surcoût du plan de déploiement de NRA-ZO à l'échelle nationale dans la mesure où la région Languedoc-Roussillon propose un plan très ambitieux. Ainsi, à l'échelle nationale, l'impact pourrait être significativement plus faible.

Les investissements en jeu représentent une part minime des CAPEX de France Télécom, ils semblent ainsi pouvoir entrer dans les coûts annuellement consacrés à l'entretien de la boucle locale cuivre. Ils ne devraient donc pas avoir d'impact sur le tarif du bitstream de France Télécom.

**Bouygues Telecom sera vigilant à ce que le plan de déploiement des NRA-ZO, et plus généralement le plan de montée en débit, ne soit pas utilisé comme alibi pour maintenir un tarif de bitstream artificiellement élevé. Comme le montre l'étude sur le Languedoc-Roussillon, l'effet de ce plan sur le tarif de bitstream est faible compte tenu de l'ampleur des subventions. Les coûts de montée en débit par le déploiement de NRA-ZO s'apparentent donc à un poste de coûts devant être intégré à l'enveloppe consacrée annuellement à l'entretien de la boucle locale cuivre.**

## 2.5. L'instauration d'un tarif de bitstream cuivre reflétant strictement les coûts incite France Télécom à déployer la fibre

Le tarif actuel du bitstream, vendu largement au dessus des coûts de production de France Télécom, génère chez l'opérateur historique les *cash flows* nécessaires pour réaliser les investissements nécessaires pour déployer son réseau fibre.

**Dans les zones denses**, où les opérateurs alternatifs sont en mesure de déployer une boucle locale fibre alternative, France Télécom pourra, grâce à ses *cash flows*, déployer à un rythme plus élevé que ses concurrents et ainsi profiter de sa position de 'monopole provisoire' pour préempter le marché du très haut débit.

Au contraire, **dans les zones où les alternatifs et les collectivités ne sont pas en mesure de participer aux projets de déploiement fibre**, France Télécom peut être tenté de geler ou de ralentir son déploiement fibre afin de continuer à profiter des marges qu'il enregistre sur le bitstream cuivre.

<sup>35</sup> On considère, comme en 2.2, que France Télécom a 100% de parts de marché en zone non dégroupable et 30% de parts de marché en zone dégroupable.

**Bouygues Telecom considère par conséquent que la tarification actuelle du bitstream, sensiblement au dessus des coûts de production de France Télécom, est un facteur qui n'incite pas France Télécom au déploiement de la fibre en zone moins dense.**

**Dans cette zone moins dense, les collectivités locales, par les projets qu'elles sont à même d'initier, constituent le seul véritable aiguillon pour que France Télécom poursuive son déploiement fibre. Il est nécessaire que la régulation puisse constituer un autre aiguillon tout au moins en ne maintenant pas des rentes de situation sur le cuivre. Une baisse du tarif du bitstream augmentera les incitations de France Télécom à investir dans le déploiement de la fibre en zone moins dense.**

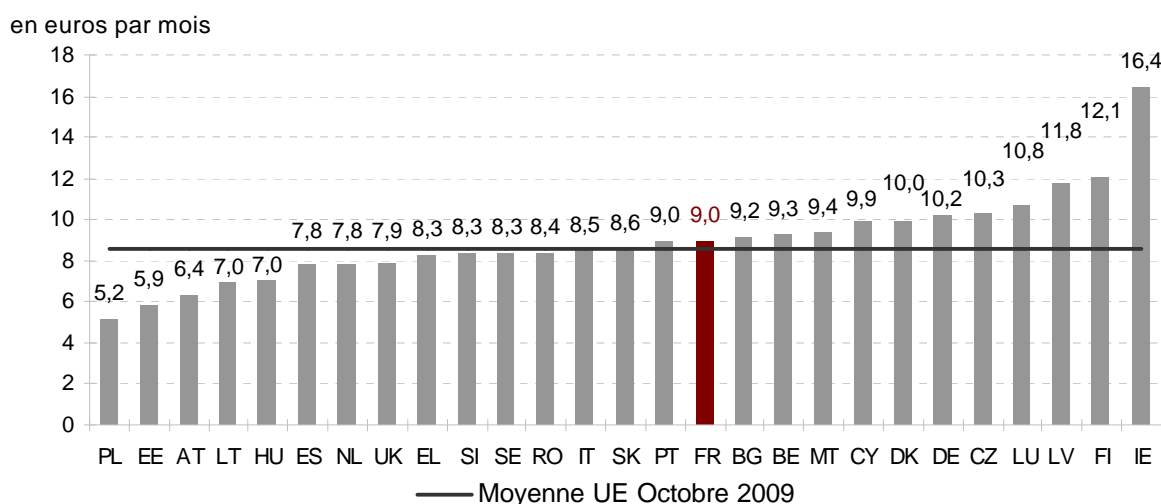
### 3. La méthode de valorisation du génie civil de France Télécom doit être modifiée

La méthode de valorisation (coûts courants économiques) du génie civil est inadaptée. Elle n'a pas été revue depuis 2005 et elle conduit à une survalorisation de 400 M€ par an. La réaffectation de cette somme au fonds fibre aurait un double effet : abonder le fonds et supprimer la tentation de France Télécom de ralentir le déploiement fibre, lorsqu'elle est en position de le faire, afin de continuer à profiter de sa rente sur le cuivre. La méthode de valorisation pour les câbles et répartiteurs peut se justifier uniquement si les opérateurs ont effectivement accès à la fibre déployée par France Télécom (voir chapitre 1).

#### 3.1. La place de la France dans l'Europe du dégroupage : un tarif relativement élevé et une baisse très lente

En 2009, le tarif du dégroupage en France s'élève à 9 euros par mois et par ligne dégroupée (tarif hors coûts de connexion). **Contrairement aux idées reçues, ce prix, plus élevé que la moyenne européenne (8.55 euros par mois et par ligne), place la France dans le « ventre mou » des pays européens.** Ainsi, sur les 27 pays de l'Union Européenne, seuls 11 pratiquent des tarifs plus élevés (voir Figure 13).

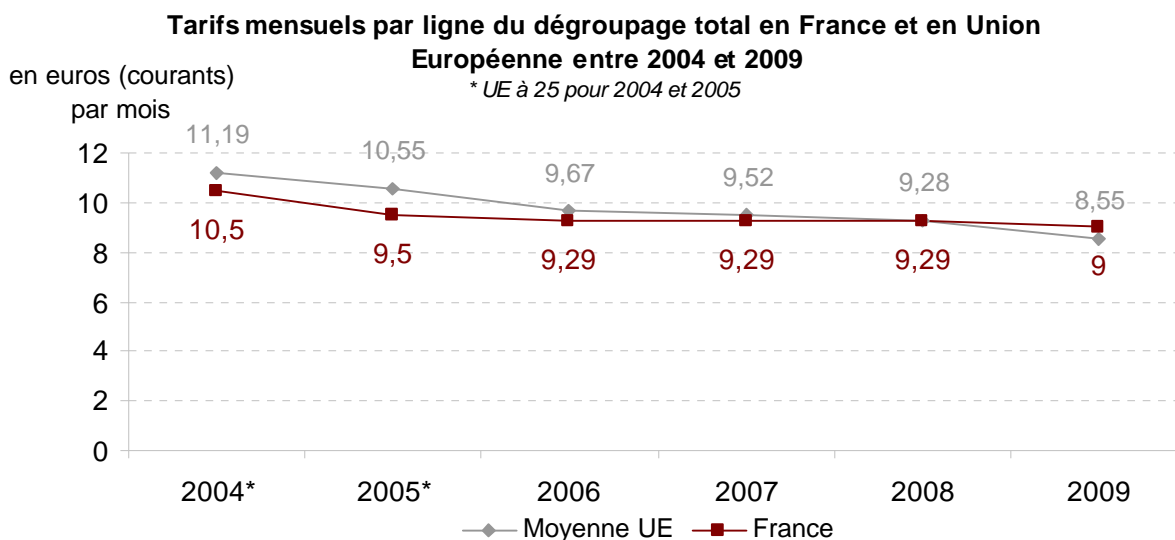
Figure 13 : Comparaison des tarifs du dégroupage total dans l'Union Européenne (hors frais d'accès au service) en octobre 2009



Source: Commission Européenne, Rapport d'avancement sur le marché unique européen des communications électroniques de 2009 (15ème rapport), Document de travail, volume 2

Historiquement inférieur à la moyenne européenne, le prix du dégroupage a connu une baisse très lente durant les dernières années (voir Figure 14). En effet, jusqu'en 2007, le tarif en France est inférieur à la moyenne européenne. Après une baisse de 10.5 à 9.29 euros entre 2004 et 2006, **le tarif français stagne entre 2006 et 2008, tandis que dans le reste de l'Europe la baisse se poursuit.** En 2008, la France s'inscrit dans la moyenne européenne, mais la révision des tarifs entre 2008 et 2009 n'est pas suffisante pour conserver ce rang. La France a désormais un tarif du dégroupage près d'un demi-euro plus élevé que la moyenne européenne.

Figure 14 : Evolution des tarifs du dégroupage en France et en Union Européenne



Source : Commission Européenne, Rapports d'avancement sur le marché unique européen des communications électroniques, 2005 à 2009 (rapports 11 à 15), Documents de travail, volumes 2

### 3.2. Comment expliquer une telle position ? La méthode de valorisation de la boucle locale cuivre ne répond plus aux objectifs fixés par l'Autorité en 2005.

Le développement de la boucle locale cuivre a nécessité des investissements très lourds, qui ont conduit l'Autorité de la Concurrence à considérer cette infrastructure comme non reproductible dans des conditions raisonnables. Elle est donc qualifiée **d'infrastructure « essentielle »**<sup>36</sup>.

Afin de promouvoir une concurrence équitable, le régulateur a imposé à France Télécom, en monopole sur ce segment du réseau fixe, l'obligation de proposer un accès à la boucle locale à un tarif orienté vers les coûts<sup>37</sup>. La méthode de valorisation des actifs qui est pratiquée aujourd'hui pour contrôler le tarif du dégroupage a été définie par l'Autorité dans sa décision n°2005-0834 du 15 décembre 2005<sup>38</sup>.

Dans cette décision, l'Autorité rappelle tout d'abord les objectifs visés par la mise en place d'un tarif régulé. Ces objectifs, définis par la Commission Européenne<sup>39</sup>, sont **l'efficacité économique, la concurrence durable et l'optimisation des avantages des consommateurs**. Une fois ces objectifs définis, les principes que doit respecter la méthode de valorisation des actifs en découlent. Les principes retenus par l'Autorité sont la non discrimination, ainsi que l'incitation aux investissements efficaces de la part de l'opérateur historique d'une part et des opérateurs alternatifs d'autre part.

Au terme de son raisonnement, **l'Autorité retient la méthode des coûts courants économiques** en justifiant son choix par cinq avantages de cette méthode qui permettent de s'aligner sur les principes définis:

- la prise en compte des évolutions de prix ;
- l'utilisation d'une chronique des investissements réels ;
- le lissage par rapport aux cycles d'investissement ;
- le rapprochement d'un prix concurrentiel ;
- la continuité.

<sup>36</sup> « dans un avis n°04-A-01 du 8 janvier 2004, le Conseil de la Concurrence a estimé que la boucle locale constituait une infrastructure essentielle et a confirmé cette position dans son avis n°05-A-03 susvisé » Décision 08-0835 de l'Autorité

<sup>37</sup> Décision n° 2005-0277 de l'Autorité, article 9 « France Télécom doit offrir les prestations d'accès dégroupé à la boucle locale cuivre et à la sous-boucle locale cuivre ainsi que les prestations associées à des tarifs reflétant les coûts correspondants, en respectant en particulier les principes d'efficacité, de non discrimination et de concurrence effective et loyale.

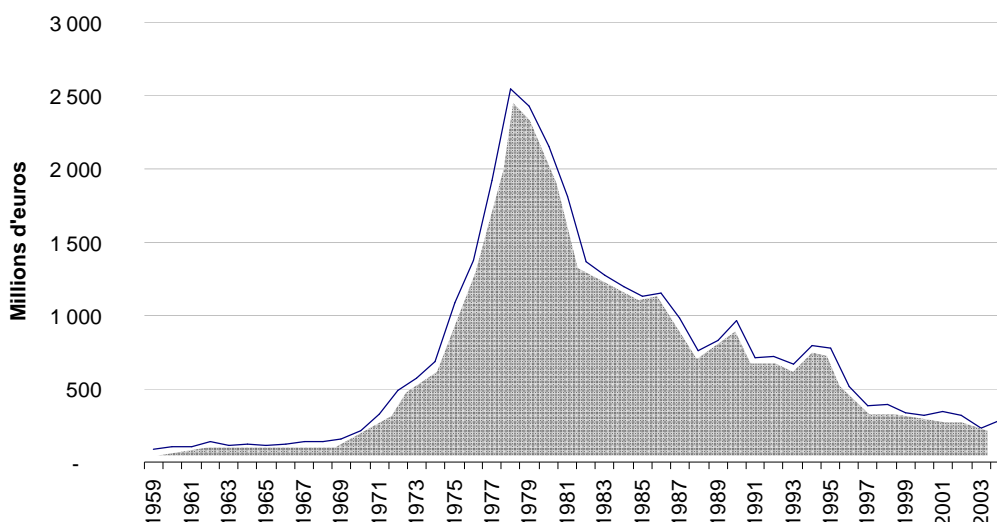
<sup>38</sup> Décision de l'Autorité n°05-0834 du 15 décembre 2006 définissant la méthode de valorisation des actifs de la boucle locale ainsi que la méthode de comptabilisation des coûts applicable au dégroupage total

<sup>39</sup> DIRECTIVE 2002/19/CE DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL du 7 mars 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (directive « accès »). Article 13. 2.

Parmi les différentes méthodes envisagées, l'Autorité retient deux méthodes de valorisation des actifs de la boucle locale cuivre qui respectent les principes retenus: la méthode des coûts courants économiques et la méthode des coûts courants comptables. **L'Autorité arbitre donc entre les deux méthodes de coûts courants, pour finalement retenir l'approche économique, au titre principal de sa capacité à lisser les investissements.**

Selon l'Autorité, la méthode des coûts courants économique « présente des atouts supplémentaires [par rapport à la méthode des coûts courants comptables]. En effet, elle permet un lissage de l'effet des cycles d'investissement »<sup>40</sup>. Or, dans le cas de la boucle locale, où les d'investissements sont caractérisés par un fort pic, cette caractéristique a un impact significatif sur la valeur du tarif. Entre 1959 et 2004, plus de 33 milliards d'euros (constants) ont été investis par France Télécom dans le génie civil et les câbles<sup>41</sup>. Au plus fort des investissements, entre 1977 et 1980, plus de 2 milliards d'euros étaient investis chaque année, tandis que durant les années 2000 les investissements annuels étaient stabilisés largement sous la barre des 500 millions d'euros par an (voir Figure 15). Entre le pic d'investissement et la période récente, les fluctuations représentent ainsi un rapport de 1 à 10. Ce profil des investissements contraste par exemple avec le cas du secteur du mobile, pour lequel les évolutions technologiques progressives conduisent les opérateurs à investir de manière beaucoup plus régulière. **En conséquence, dans le cas de la boucle locale cuivre, l'arbitrage entre une méthode de valorisation de type «comptable» ou économique est critique, beaucoup plus que pour le mobile.**

Figure 15: Chroniques des investissements de France Télécom en coûts historiques



Source: Analyse Bouygues Telecom d'après données de l'Autorité

**La préférence de l'Autorité pour la méthode économique, qui permet d'atténuer des effets du cycle d'investissements, répond à la nécessité d'une stabilité des tarifs dans l'hypothèse d'une reprise des investissements de France Télécom.** Selon l'Autorité, en 2005, « une telle reprise est envisageable à moyen terme, dans la mesure où les investissements consentis sur la boucle locale au cours des dernières années sont historiquement bas ». Il s'agit alors d'éviter une répercussion de la hausse des coûts sur le tarif du dégroupage, qui nuirait à une concurrence équitable en prenant de court les opérateurs alternatifs. Dans ce contexte, l'utilisation des coûts courants économiques présente un avantage certain sur les coûts comptables.

**Or, depuis 2005, le contexte a été radicalement modifié sur le marché du haut débit:**

- **l'éventualité d'investissements massifs dans le génie civil est écartée, au contraire cette infrastructure se voit pérennisée par l'accueil de la fibre ;**

<sup>40</sup> Décision n°05-0834

<sup>41</sup> Chroniques d'investissements de France Télécom publiées par l'Autorité (Annexes de la décision n° 05-0834) et retraitées, comprenant les investissements effectués depuis 1959 jusqu'en 2004 dans le génie civil et les câbles. La somme est exprimée en euros constants 2008.

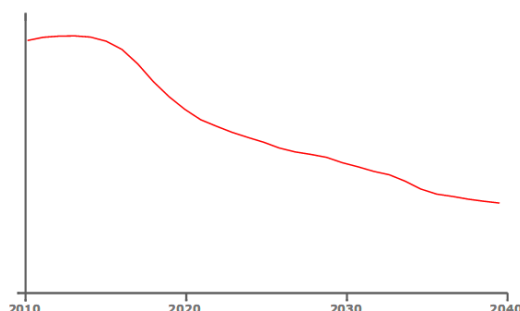


- **il n'y a plus, hors maintien en conditions opérationnelles, d'investissement dans les câbles et les répartiteurs cuivres ; en revanche France Télécom investit dans la fibre qui a vocation à les remplacer.**

Sur la partie relative au génie civil, cette analyse est confirmée par l'Autorité. Dans la consultation publique du 17 décembre 2009, le régulateur appuie sa modélisation sur l'hypothèse d'une stagnation des investissements à leur niveau moyen sur la période 2004-2007 :

« ...sur la base des informations dont elle dispose aujourd'hui, l'Autorité estime que l'annuité correspondant aux investissements en génie civil en conduite pour la boucle locale, calculée selon la méthode des coûts courants économiques, a vocation à baisser à terme, en raison d'un niveau d'investissement tendanciel a priori plus faible que celui d'il y a quarante ans. Le graphique ci-dessous fournit une image simplifiée de l'évolution simulée du coût en génie civil de boucle locale en conduite entre 2010 et 2040 en considérant que dans le futur les investissements seront constants et égaux à la moyenne des investissements consentis entre 2004 et 2007 ».<sup>42</sup>

Figure 16: Simulation de l'évolution de l'annuité en génie civil de boucle locale en conduite sur la période 2010-2040



Source : Consultation publique de l'Autorité du 17 décembre 2009 sur l'accès au génie civil de France Télécom : Les conditions économiques de l'accès aux infrastructures de génie civil de France Télécom, page 14

**Le génie civil n'est pas une infrastructure amenée à être renouvelée, elle se trouve même confortée par le déploiement des réseaux fibre. La méthode des coûts courants économiques n'est donc pas adaptée au génie civil.**

**En ce qui concerne les câbles et répartiteurs cuivre, la reprise d'investissement est en revanche bien présente avec le déploiement par France Télécom de la fibre. La méthode des coûts courants économiques n'est alors justifiée que si les opérateurs ont effectivement accès à la fibre, comme Bouygues Telecom le propose au chapitre 1 de sa réponse. S'il n'y avait pas accès à cette fibre, les opérateurs alternatifs n'auraient pas de raison d'acquitter un tarif reflétant le renouvellement du cuivre et la méthode des coûts courants économiques se retrouverait à nouveau remise en cause sur cette seconde composante de la boucle locale cuivre.**

Une fois écartée l'éventualité d'une reprise des investissements dans le génie civil, l'arbitrage entre l'approche comptable et économique, au regard des principes définis par l'Autorité, conduit au choix de la méthode des coûts courants comptables.

En effet, en étudiant un par un, dans le contexte actuel, les critères qu'avait utilisés l'Autorité pour justifier son recours aux coûts courants économiques, il apparaît que l'arbitrage entre coûts courants économiques et coûts courants comptable ne penche plus dans le même sens :

- La prise en compte des évolutions de prix et l'utilisation d'une chronique des investissements réels sont des avantages partagés par les méthodes de coûts courants. **Ces critères ne sont donc pas discriminatoires.**
- Le lissage des cycles d'investissements permis par l'approche économique n'est plus un avantage pertinent une fois écartée l'hypothèse de reprise des investissements dans la boucle locale cuivre. **Ce critère n'est donc plus discriminatoire.**
- Dans le contexte actuel d'une infrastructure pour laquelle le pic d'investissement est ancien, les prix concurrentiels sont mieux approchés par la méthode des coûts courants comptables que des coûts courants économique. En effet les durées de vie économiques, supérieures aux

<sup>42</sup> Consultation publique de l'Autorité du 17 décembre 2009 sur l'accès au génie civil de France Télécom : Les conditions économiques de l'accès aux infrastructures de génie civil de France Télécom, page 14 (soulignement ajouté).

durées de vie comptables, permettent d'assurer un recouvrement des coûts dans l'optique d'un remplacement ou renouvellement des actifs. Dans la mesure où le remplacement ne se produira pas, les coûts courants comptables permettent de rendre compte d'une accélération de la dépréciation pour tendre vers la dépréciation récurrente des investissements de maintien en conditions opérationnelles. **Aujourd'hui, ce critère avantage donc la méthode des coûts courants comptables.**

- L'Autorité met en avant l'avantage de la continuité offert par l'approche économique, qui présente « *une différence méthodologique moindre* » par rapport à la méthode des coûts de remplacement en filière<sup>43</sup> qui était pratiquée avant 2005. Or la méthode des coûts courants comptables présente également une rupture méthodologique modérée par rapport aux coûts courants économiques. **La méthode des coûts courants comptable respecte le critère de continuité.**

**L'utilisation des coûts courants comptables est en accord avec les pratiques observées dans les pays européens, alors qu'aujourd'hui l'Autorité, en s'appuyant sur les coûts courants économiques, est isolée en Europe.**

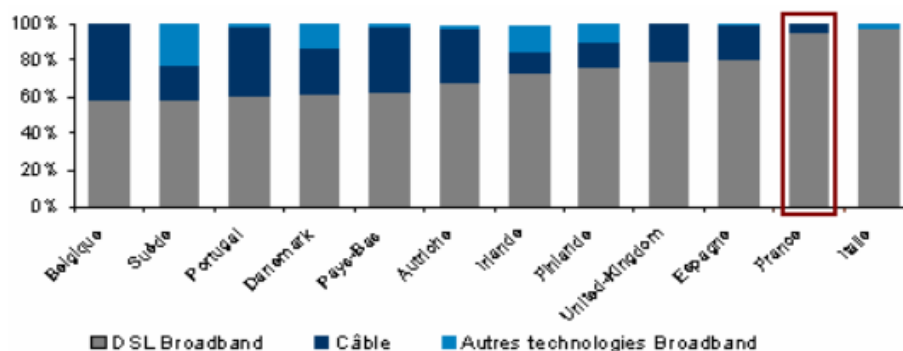
*En effet, l'analyse des pratiques européennes met en évidence deux groupes de pays caractérisés par des contextes concurrentiels différents ayant entraîné des réponses adaptées de la part du régulateur (voir*

Tableau 7) :

- Les pays qui connaissent une **réelle concurrence des infrastructures** (et pour lesquelles différentes technologies sont développées) comprenant la Belgique, la Suède, le Danemark, les Pays-Bas, l'Autriche et l'Irlande, utilisent la méthode des **coûts moyens incrémentaux de long terme (LRIC-LRAIC)**. Dans ce groupe, le Portugal fait figure d'exception avec les coûts historiques.
- Les pays pour lesquels la **concurrence des infrastructures est peu intensive ou inexistante** utilisent soit les coûts historiques (c'est le cas de la Finlande et de l'Italie) soit les coûts courants comptables (au Royaume-Uni et en Espagne). La France, où le statut d'infrastructure essentielle de la boucle locale cuivre n'est pas contesté, s'inscrit naturellement dans ce groupe. La France apparaît donc isolée dans ses positions puisque seule à avoir choisi la méthode des coûts courants économiques.

Tableau 7 – Benchmark des méthodes de valorisation des actifs de la boucle locale cuivre en Europe (2009)

	BE	SE	PT	DK	NL	AT	IE	FI	UK	SP	FR	IT
Coûts historiques			✓					✓				✓
Coûts courants comptables									✓	✓		
Coûts courants économiques											✓	
LRIC-LRAIC	✓	✓		✓	✓	✓	✓					



Source: ERG 2009 : Report on Next Generation Access - Economic Analysis and Regulatory Principles; COMMUNICATIONS COMMITTEE Working Document Subject: Broadband access in the EU: situation at 1 July 2009

<sup>43</sup> Décision n° 05-0834 par Autorité, p. 11.

Ainsi, dans le contexte actuel, Bouygues Telecom considère qu'une valorisation des actifs en génie civil (et des câbles et répartiteurs s'il n'y a pas accès à la fibre de France Télécom) par les coûts courants comptables est plus adaptée:

- cette méthode est plus en ligne non seulement avec les objectifs poursuivis par le régulateur mais également avec les pratiques européennes ;
- cette méthode a de plus l'avantage de présenter une rupture méthodologique modérée vis-à-vis de la méthode actuelle des coûts courants économiques.

### **3.3. La méthode de valorisation ne répond plus aux enjeux du dégroupage de la boucle locale cuivre**

En l'état actuel, les charges mensuelles dues par les opérateurs alternatifs à France Télécom au titre du dégroupage sont calculées de sorte à permettre un renouvellement des actifs de la boucle locale cuivre. Ce renouvellement n'étant plus d'actualité tout au moins en ce qui concerne le génie civil, cette méthode conduit à surévaluer le tarif du dégroupage.

**Or un tarif surévalué est en porte à faux avec le principe guidant la régulation, qui est de ne pas fausser le jeu concurrentiel.** En l'état actuel, la méthode de valorisation:

- fait peser des **charges excessives sur les opérateurs dégroupés**, ce qui d'une part entrave la concurrence face à France Télécom et d'autre part se répercute sur les prix de détail payés par le consommateur final;
- **génère une surmarge pour France Télécom**, ce qui va à l'encontre d'une incitation à l'efficacité pourtant recherchée par le régulateur.

De plus, dans le contexte actuel, un des grands enjeux de la régulation du réseau fixe est d'inciter l'ensemble des acteurs au déploiement de la fibre. La période actuelle où débute la transition vers un nouveau réseau est cruciale pour former les bases d'une concurrence effective et durable. Or, en l'état actuel, la méthode de valorisation :

- assèche les *cash flows* des opérateurs alternatifs qui ont alors une moindre capacité d'investissement, ce qui réduit encore la marge de manœuvre des acteurs susceptibles de développer un nouveau réseau ;
- assure une rente à France Télécom sur le réseau de la boucle locale cuivre, rente qui pourrait inciter l'opérateur historique à ralentir le déploiement de la fibre hors des zones très denses et lui accorde un avantage concurrentiel indu en zones très denses. En effet, en dehors des zones très denses, le coût du déploiement de la fibre s'accroît fortement et seule France Télécom dispose d'une part de marché suffisante pour être assuré de rentabiliser les investissements requis. Avec cette barrière à l'entrée pour le déploiement de la fibre, France Télécom peut espérer continuer de bénéficier de sa rente sur la boucle locale cuivre hors zone très dense. L'opérateur est donc incité à conserver le réseau existant au détriment du déploiement du très haut débit. De plus, la rente dont il bénéficiera alors lui permettra de déployer son réseau fibre en zones très denses beaucoup plus rapidement que ses concurrents potentiels sur ces zones, concurrents dont les cash flows seront réduits par le paiement de cette rente. France Télécom pourra donc préempter les clients dans ces zones et acquérir un avantage de long terme.

**Alors qu'aujourd'hui le déploiement de la fibre instaure les fondements du jeu concurrentiel à long terme, la valorisation présente des actifs de la boucle locale cuivre confère à France Télécom une rente qui d'une part l'avantage de manière déterminante dans la course aux investissements en zones très denses et d'autre part l'incite à ralentir le déploiement du très haut-débit hors zones très denses.**

### **3.4. Passer aux coûts courants comptables pour le génie civil permet d'abonder le fonds fibre à hauteur de 400 M€ par an**

La situation actuelle nécessite donc une intervention à court terme du régulateur pour rééquilibrer le jeu concurrentiel et ainsi assurer que la transition vers la fibre peut être réalisée dans des conditions moins inéquitables. A cette fin, deux options peuvent être proposées.

**La première possibilité consiste à baisser le tarif du dégroupage.** Cette solution permettra d'augmenter les cash flows des opérateurs alternatifs en vue du déploiement fibre. Cette solution offre aussi l'avantage d'accroître l'incitation pour France Télécom à investir dans le très haut débit hors zones très denses. La baisse du tarif pourra être **obtenue en révisant la méthode de valorisation**

**des coûts utilisée**, dont l'inadéquation avec le contexte actuel a été démontrée précédemment. Cette révision peut être différenciée selon les caractéristiques des actifs du réseau qu'il s'agit de valoriser. Plus précisément, **dans la mise en place d'un accès au NRO à la boucle locale fibre (type « dégroupage virtuel »)**, Bouygues Telecom propose :

- de passer de la méthode des coûts courants économiques à celle des coûts courants comptables pour ce qui concerne la catégorie d'actif constituée du génie civil. En effet, quelle que soit les modalités du déploiement de la fibre ces actifs ne seront pas renouvelés. Il est donc parfaitement incohérent que les opérateurs alternatifs payent une rente à France Télécom, leur concurrent direct, basée sur l'hypothèse erronée d'un renouvellement.
- **de conserver la méthode des coûts courants économiques pour la catégorie d'actifs constituée des câbles**. En effet, il est indéniable que les câbles et répartiteurs du réseau seront renouvelés (par la fibre), ce qui justifie l'utilisation de cette méthode. Les opérateurs alternatifs paieront alors une quote-part de ce renouvellement en contrepartie de leur utilisation du réseau via l'accès au NRO à la boucle locale fibre (dégroupage virtuel ou autre substitut).

**Dans l'hypothèse, non souhaitée par Bouygues Telecom, où la fourniture d'un accès fibre (type « dégroupage virtuel ») n'est pas imposée à France Télécom, il sera nécessaire de valoriser l'ensemble des actifs (génie civil et câbles) par la méthode des coûts courants comptables**, les opérateurs alternatifs n'ayant pas à participer au financement du renouvellement de câbles destinés à l'usage exclusif de leur concurrent direct, France Télécom.

**La deuxième possibilité consiste à reverser la survalorisation du génie civil (voire des câbles et répartiteurs en l'absence d'une offre d'accès à la fibre France Télécom) au fonds fibre du Programme National Très Haut Débit.**

Concrètement, la mise en œuvre de cette solution consiste à maintenir le tarif du dégroupage à sa valeur actuelle (9€/mois/ligne), calculée avec la méthode actuelle (coûts courants économiques). Le différentiel entre cette valeur et le tarif obtenu par la méthode recommandée par Bouygues Télécom (coûts courants comptables pour le génie civil et coût courants économiques pour les câbles) est alloué au fonds. Selon les calculs de Bouygues Télécom, le différentiel entre les deux méthodes s'élève à 1,07 euros par ligne et par mois<sup>44</sup>. En se basant sur un nombre de lignes cuivre de 32,18 millions<sup>45</sup>, le parc de lignes éligibles au DSL est évalué à 31,73 millions<sup>46</sup>. Le fonds se verrait ainsi attribuer environ 406 millions d'euros par an<sup>47</sup>.

Bouygues Telecom tient à la disposition de l'Autorité le fichier Excel montrant l'ensemble des calculs de valorisation de la boucle locale cuivre à partir des éléments détaillés de la décision 05-0834.

<sup>44</sup> Le tarif obtenu par les coûts économiques retenu est de 8,95€. Ainsi, la différence reflète uniquement le changement de méthode indépendamment des écarts de modélisation dus aux hypothèses faites.

<sup>45</sup> D'après les indicateurs clés de performances (KPIs) de France Télécom pour le quatrième trimestre 2009. Le nombre d'abonnements utilisant la boucle locale de France Télécom est estimé par la somme des indicateurs « *total group retail lines* » et « *full unbundling* ».

<sup>46</sup> 450 000 lignes inéligibles au haut débit selon la consultation publique de l'Autorité (p 42)

<sup>47</sup> En appliquant les coûts courants comptables à tous les actifs, le différentiel de tarif s'élève à 1,58 euros et les allocations au fond à 602 millions par an.

## 4. La « montée en débit » des zones d'ombre DSL fait peser deux risques qu'il convient de prévenir : le risque concurrentiel en zone dégroupable, le risque d'augmentation du tarif de bitstream cuivre France Télécom en zone non dégroupable

### 4.1. Pour les NRA dégroupés, il est nécessaire de recourir au déport optique des signaux DSL

Le plan dit de « montée en débit », en partie subventionné par les collectivités locales, vise à transformer certains SRA du réseau France Télécom avec pour double objectif :

- de rendre éligibles au DSL certaines lignes non encore éligibles ;
- d'augmenter les débits disponibles des lignes déjà éligibles en réduisant la distance abonné/équipement actif et donc l'atténuation.

A priori, trois solutions techniques peuvent être envisagées pour atteindre cet objectif :

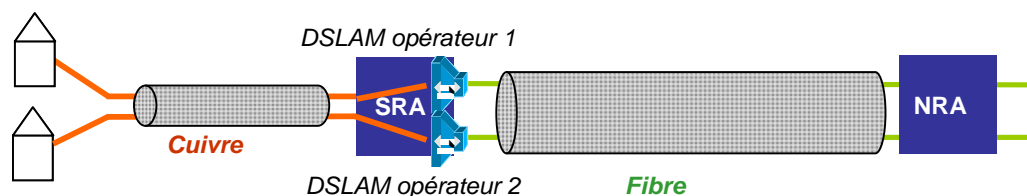
- la mono-injection (aussi appelé « réaménagement ») ;
- la bi-injection ;
- le déport des signaux.

Le choix de cette solution a des conséquences concurrentielles non négligeables.

#### 4.1.1. La mono-injection

La solution de mono-injection (ou de réaménagement) consiste pour l'ensemble des opérateurs présents au NRA à installer un DSLAM au niveau du sous-répartiteur (sans possibilité de rester au niveau du NRA).

Figure 17 - Schéma de principe – mono-injection



Source : Analyse Bouygues Telecom

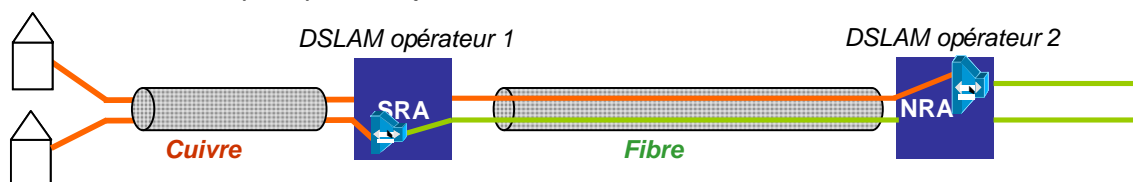
Cette solution permet d'injecter les signaux DSL au niveau du sous-répartiteur sans contrainte technique particulière. Elle oblige par contre chaque opérateur à réinvestir dans des équipements actifs au niveau du sous-répartiteur, quelque soit sa part de marché, pour ne pas perdre de clients.

A ce jour, l'industrialisation de cette solution semble ne pas poser de problèmes.

#### 4.1.2. La bi-injection

Cette solution permet aux abonnés situés en aval d'un sous-répartiteur d'être adressés aussi bien depuis le NRA que depuis le sous-répartiteur.

Figure 18 - Schéma de principe – bi-injection



Source : Analyse Bouygues Telecom

Cette solution impose des contraintes techniques sur les signaux injectés au niveau du sous répartiteur pour ne pas créer d'interférences avec les signaux injectés au niveau du NRA.

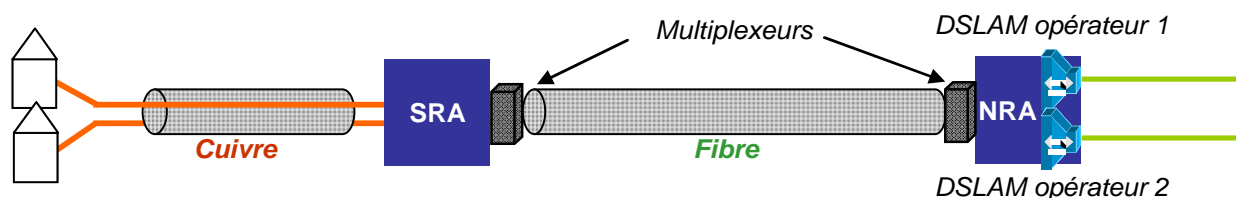


A ce jour, Bouygues Telecom reste dubitatif sur la faisabilité technique de cette solution.

#### 4.1.3. Le déport des signaux

La solution de déport optique consiste via une solution de conversion optique/électrique à conduire le signal sur fibre jusqu'au sous-répartiteur sans toutefois placer de DSLAM au sous-répartiteur.

Figure 19 - Schéma de principe - déport des signaux



Source : Analyse Bouygues Telecom

**Cette solution a la préférence de Bouygues Telecom** dans la mesure où elle permet d'augmenter les débits pour l'ensemble des opérateurs présents au NRA sans pour autant nécessiter d'investissements aussi conséquents qu'en mono-injection.

Cette solution est techniquement réalisable. France Télécom déplore toutefois qu'elle engendre des difficultés dans la localisation des défauts sur la ligne, pouvant engendrer une hausse des coûts de Service Après Vente.

Selon la solution technique retenue pour réaliser la montée en débit, ces plans d'aménagement du territoire peuvent présenter des risques concurrentiels importants en zone dégroupée.

La bi-injection ou le déport des signaux engendrent des impacts concurrentiels limités puisque les opérateurs alternatifs sont raisonnablement impactés par les choix de France Télécom. La solution de « mono-injection » est celle qui présente le risque le plus marqué. Elle amène tout opérateur présent au NRA de rattachement du SRA concerné par le projet à déployer un DSLAM s'il veut conserver ses clients.

Ainsi, **pour un opérateur qui a dégroupé un NRA, la réalisation d'un programme de montée en débit « en mono-injection » sur un SRA de la zone arrière du répartiteur inflige une véritable « double peine »** puisque :

- **Le NRA qu'il a dégroupé compte désormais moins de ligne** (il a perdu les lignes rattachées au sous-répartiteur concerné par le projet). Ses perspectives de rentabilité sur le NRA s'en retrouvent dégradées.
- **Il doit, s'il souhaite conserver les clients de la zone arrière du SRA, réinvestir pour aller équiper le sous-répartiteur.**

Si l'on prend l'exemple du plan de déploiement de NRA-ZO de la région Languedoc-Roussillon, la très large majorité des SRA pouvant être transformée en NRA-ZO font moins de 400 lignes. Difficile pour un opérateur alternatif d'envisager de déployer de manière rentable un DSLAM pour aussi peu d'abonnés potentiels.

Cette dégradation du plan d'affaires au niveau du NRA (diminution du nombre de ligne et/ou nécessité de réinvestir) pourrait avoir des conséquences négatives au-delà même du seul opérateur dégroupé. En effet, les clients de cet opérateur sur le marché de gros du bitstream pourraient voir leur pouvoir de négociation dégradé, l'opérateur dégroupé voulant leur faire supporter en partie cette perte de rentabilité.

**Dans le contexte de la zone dégroupable, Bouygues Telecom considère que les risques concurrentiels que représentent les plans de montée en débit via la solution de mono-injection sont trop importants pour que cette solution soit mise en place.**

#### 4.2. Pour les NRA dégroupables la montée en débit fait peser un risque sur la décision d'investissement

Si le plan de montée en débit fait peser un risque fort sur les NRA déjà dégroupés, Bouygues Telecom tient aussi à alerter l'Autorité sur la menace portée à la poursuite du dégroupage en France.

En effet, pour les nombreux NRA entre 1 500 et 2 000 lignes, derniers répartiteurs présentant des perspectives raisonnables de rentabilité, le risque d'une perte future de lignes est un frein à l'investissement dans le dégroupage.

En menaçant la rentabilité des répartiteurs de la zone dégroupable (mais non encore dégroupés), le plan de montée en débit constitue un frein au dégroupage lequel est pourtant essentiel aux opérateurs alternatifs pour accroître leur indépendance vis-à-vis de France Télécom.

**Bouygues Telecom souhaite donc que le plan de montée en débit soit consacré quasi exclusivement à la zone non dégroupable.**

#### **4.3. La montée en débit ne modifie pas sensiblement le coût de production du bitstream**

Dans le contexte de baisse inéluctable des tarifs régulés du bitstream de France Télécom, ce dernier pourrait vouloir préserver son chiffre d'affaires en invoquant les investissements dans le plan montée en débit.

Comme il a été montré au paragraphe 2.4 à partir de l'exemple des chiffrés des NRA-ZO, l'intervention importante des subventions réduit considérablement l'investissement à réaliser par l'opérateur dégroupé.

La baisse de 5€ des tarifs du bitstream dans un cadre strict d'orientation vers les coûts ne peut être remise en cause par le plan de montée en débit.

#### **4.4. La montée en débit : une modernisation inachevée du réseau de boucle locale cuivre? L'absence du service de télévision en bitstream limite la portée de la montée en débit**

Si le plan de montée en débit de France Télécom permettra en théorie d'améliorer les débits atteignables pour les clients des zones arrières des SRA concernés, voire de rendre certaines lignes éligibles au DSL, cette modernisation ne permettra pas de satisfaire les véritables attentes des consommateurs en termes de service.

En effet, l'attente première des clients est de disposer de services *triple play*.

A ce jour, afin de ne pas distordre le jeu concurrentiel en zone non dégroupée, France Télécom ne propose pas dans ses offres de détail les services de télévision sur DSL puisque le transport des flux télévision de plusieurs opérateurs n'est pas possible dans l'offre bitstream.

Les offres alternatives évoquées dans la consultation, comme la TV par satellite, ne constituent pas des solutions satisfaisantes. En effet :

- cette solution n'apporte pas à l'utilisateur final le service recherché ; elle ne permet pas d'offrir avec le même confort d'utilisation les dernières innovations associées à l'offre IPTV : la vidéo à la demande, la télévision de rattrapage...
- cette solution n'est envisageable que pour des opérateurs ayant une part de marché significative ; en effet, la mise en place d'une solution satellitaire nécessite un coût fixe de 10M€/an environ.

La solution réside donc dans une prestation de collecte intégrant des flux multicasts. Comme le rappelle l'Autorité, la technologie Ethernet en cours de déploiement chez France Télécom permet de proposer une telle offre.

Les prévisions France Télécom de 6400 NRA équipés en DSLAM GE (hors NRA-ZO et montée en débit) dès la fin 2010 et le constat que plus de 10000 NRA sont aujourd'hui opticalisés (offre LFO) permettent d'ores et de conclure que la zone éligible à une telle offre dépasse largement la zone dégroupée, voire la zone « dégroupable ».

Fin 2012, si l'on considère la prévision France Télécom de 8500 NRA GE déployés et si l'on estime (prévision basse) que les NRA GE de type ZO ou montée en débit seront de l'ordre de 1500, ce seront près de 10000 NRA qui pourraient être ouverts à une telle offre (sous réserve de site opticalisé).

Bouygues Telecom considère comme essentiel une évolution de l'offre bitstream afin d'être en mesure de transporter les flux de télévision, comme il est possible de le faire aujourd'hui sur les réseaux DSP. Dans cette attente, il est nécessaire de maintenir le statu quo c'est-à-dire l'absence de services de télévision sur ADSL dans les offres de détail de France Télécom en zone non dégroupée.

Dans la configuration actuelle, le plan de montée en débit apparaît donc comme une modernisation inachevée puisqu'elle ne permet pas de satisfaire les attentes des consommateurs finals.

L'effort financier des collectivités serait davantage récompensé si le bitstream 3P pouvait être mis en œuvre ou a minima préparé, notamment en déployant systématiquement un lien NRA-ZO – NRA en fibre optique alors qu'il est encore parfois déployé en cuivre.

## 5. Les améliorations techniques, opérationnelles et tarifaires qu'il est nécessaire d'apporter aux offres de France Télécom pour les services à destination des entreprises

### 5.1. Le marché entreprises est particulièrement peu fluide notamment en raison des difficultés de mise en œuvre des offres de gros de France Télécom

Au-delà du cadre strict de l'analyse de marché, Bouygues Telecom identifie de nombreuses difficultés dans la mise en œuvre quotidienne des offres de gros de France Télécom ce qui constitue l'un des facteurs majeurs à la viscosité de ce marché.

Les principaux problèmes identifiés par Bouygues Telecom sont les suivants :

- la VGA  
L'offre de gros de France Télécom se limite aux accès T0 (maximum 15 canaux) sans accès à l'offre T2 (jusqu'à 30 canaux). Il n'est pas possible de répliquer une offre T2 avec des liens SDSL souvent inadaptés techniquement ni avec un lien LPT dont le coût viendrait obérer l'offre commerciale.
- les délais de déploiement  
Le marché demande des délais de plus en plus courts. Les offres de gros de France Télécom utilisées en appoint de l'infrastructure en propre ne sont pas appropriées à cette demande des clients.
- la portabilité  
La difficulté réside principalement dans l'obtention par un nouveau client professionnel de Bouygues Telecom de sa liste des numéros SDA à porter. Les demandes de fiabilisation sont systématiques mais ne permettent pas de traiter la totalité des cas de figure.
- l'éligibilité des lignes  
Des erreurs récurrentes sont rencontrées entre l'atténuation théorique et celle relevée en pratique ce qui peut avoir des conséquences lourdes sur la solution technique vendue au client professionnel. Bouygues Telecom a été amené à renoncer à des clients puisque la mise en place d'une solution technique opérationnelle s'avérerait soit impossible soit beaucoup plus coûteuse que prévu.

Bouygues Telecom a souhaité attirer l'attention de l'Autorité sur ces problématiques qui constituent autant de freins à l'animation de ce marché entreprises avant d'aborder ci-dessous les problématiques propres aux marchés 4 et 5.

### 5.2. Une offre de collecte nationale de WE IP est nécessaire pour réduire le coût de la sécurisation

Le raccordement des 48 SRTD WE IP pour collecter les trafics sécurisés issus des 24 régions définies par France Télécom ne peut s'envisager qu'avec un volume conséquent de clients Entreprises. L'investissement pour réaliser cette collecte est envisageable pour des opérateurs possédant un parc existant suffisant, parc qui sera migré à terme sur la collecte Ethernet. Cependant pour un nouvel entrant, cet investissement n'est pas en adéquation avec les espérances de revenus.

Une offre de collecte nationale permettrait de réduire ce coût d'entrée puisqu'elle apporterait la sécurisation des trafics et réduirait ainsi l'investissement au raccordement de 24 portes.

Au niveau des portes de livraison régionales, nous constatons avec satisfaction que les nouveaux services de collecte proposés par France Télécom (WE IP et WE LAN) seront livrés sur les portes SRTD communes pour la plupart avec les portes de livraison Collect IP & Collect Ethernet.

Cette mutualisation des points de livraison est indispensable pour préparer la migration à moyen terme vers le tout Ethernet que ce soit pour le marché Grand Public ou pour le marché Entreprises.

### **5.3. La transition de la collecte ATM vers l'Ethernet doit être suffisamment étalée pour permettre une migration en douceur des clients entreprises via le renouvellement des terminaux**

Nous partageons l'analyse de l'Autorité sur le fait que la transition de la collecte ATM vers la collecte Ethernet doit s'accompagner d'offres de gros Ethernet permettant de respecter les principes de non discrimination et de transparence et de garantir la réplique des offres dans des conditions économiques acceptables. Deux remarques cependant peuvent être faites :

- Calendrier de migration

Comme le précise l'Autorité, le reflux des offres basées sur l'ATM ne peut effectivement s'envisager que lorsque les offres de remplacement seront disponibles et opérationnelles. Cependant il nous semble nécessaire de bien délimiter le périmètre géographique de disponibilité des offres de collecte Ethernet et de définir un délai minimum de coexistence entre les offres de collecte ATM et Ethernet.

Aujourd'hui le planning proposé par France Télécom semble très contraignant puisque l'offre WE-LAN n'est pas prévue avant fin 2011, la couverture de 73% du territoire pour l'offre WE IP et WE LAN n'est pas prévue avant fin 2012 et les premières fermetures commerciales de collecte ATM sont prévues début 2013.

Nous rappelons que particulièrement pour le marché entreprises, les niveaux de QoS et la diversité des produits rendent les migrations en masse difficilement envisageables contrairement au marché grand public où il y a une plus grande homogénéité des terminaux clients et des offres. Il serait donc souhaitable de laisser un délai de coexistence entre les deux types de collecte suffisamment long à périmètre géographique égal (1 à 2 ans) pour que les migrations se fassent naturellement via le renouvellement des terminaux clients.

- Période de coexistence des offres

La période de coexistence des offres nécessite pour les opérateurs la mise en place de SI permettant de suivre les offres sur chacun des NRA (ATM, Ethernet ou ATM et Ethernet). Il est essentiel que France Télécom communique suffisamment en amont les modifications qui seront apportées sur leurs SI.

Nous demandons également à ce que France Télécom fournisse régulièrement la liste des NRA en précisant en plus de la disponibilité des technologies d'accès, l'éligibilité à chacun des 5 modes de collecte proposés.

### **5.4. Améliorer les offres DSL pour les professionnels par des engagements de QoS (GTR) de l'offre France Télécom**

Les principaux critères de qualité attendus sur ce marché sont des délais de déploiement courts, des débits garantis et des engagements sur les temps de rétablissement. Certains de ces critères sont suivis via les indicateurs de qualité de service publiés par France Télécom. Ces indicateurs confirment notre reporting interne et montrent que les délais de déploiement et le respect des délais de GTR sont insuffisants. Principalement sur les GTR, nous estimons que le taux de respect moyen des délais GTR qui est aujourd'hui de l'ordre de 80% ce qui est très éloigné d'un objectif minimum que nous estimons être de 95%.



## 6. Les améliorations techniques, opérationnelles et tarifaires qu'il est nécessaire d'apporter aux offres de France Télécom pour les services à destination du grand public

### 6.1. Clarifier les processus de production et de SAV afin de limiter les coûts par abonné

#### 6.1.1. Production

##### 6.1.1.1. Les délais de livraisons

Les délais de livraison sont globalement satisfaisants. Les retards de livraisons représentent un taux acceptable au regard de l'ensemble de la production traitée (cf indicateurs délais de livraisons ARCEP) mais sont anxiogènes pour le client final et donc particulièrement préjudiciables sur la perception de la qualité de service.

Comme l'indique l'Autorité : « les niveaux de qualité de service constatés doivent être satisfaisants non seulement en moyenne, mais également sur des sous-catégories, par exemple pour les consommateurs dont la livraison des accès ou la réparation des pannes est la plus longue, ainsi que pour les déploiements pour lesquels la fourniture des informations préalables et la validation des plans de déploiement est la plus longue ».

Il ne s'agit assurément pas d'exiger un respect à 100 % des délais contractuels mais Il convient d'être particulièrement vigilant sur le traitement des livraisons en retard.

##### 6.1.1.2. Les processus opérationnels

Au-delà du délai c'est la capacité à transmettre une l'information fiable qui concourt à la qualité de service attendue par les consommateurs. Sur ce point, Bouygues Telecom est entièrement dépendant des informations fournies par France Télécom.

Or, il n'existe pas aujourd'hui de processus efficace tant au niveau du vecteur de communication (plusieurs modes différents) que de l'exploitabilité et l'exhaustivité des informations.

Le principal outil de communication est aujourd'hui un fichier Excel transmis par France Télécom 2 fois par semaine pour tous les retards de livraison supérieurs à 14 jours calendaires pour les accès sans GTR. Ce fichier, non contractuel, n'offre aucune garantie d'exhaustivité, de fiabilité ou de pérennité. Si nous pouvons souligner les efforts de France Télécom dans l'amélioration des informations fournies, ce processus est largement limité en termes d'exploitation des informations et en délai de réactivité et ne peut pas être une solution de long terme.

L'information non garantie et l'hétérogénéité des moyens de communication ne permettent pas de fournir au client l'information qu'il est en droit d'exiger lorsque la livraison de l'accès est retardée, ce qui est dommageable pour le client mais également pour l'image de l'opérateur et peut être source de discrimination.

Nécessité d'améliorer le processus avec la mise à disposition d'informations fiables et exploitables en temps réel sur les retards de livraisons

Bouygues Telecom estime légitime d'homogénéiser les outils avec l'utilisation systématique d'un outil normalisé, contractuel et existant tel que le FOP (déjà utilisé dans certains cas) pour transmettre l'information au client dans les meilleures conditions possibles. Il est également essentiel d'harmoniser les informations fournies afin d'assurer une communication vers le client la plus fiable possible.

##### 6.1.1.3. Les niveaux d'engagements de service de France Télécom

L'Autorité indique dans l'article 4.5.3 de la consultation : « L'efficacité des processus opérationnels doit s'accompagner de principes tarifaires qui incitent chaque partie à détecter et traiter au plus vite et dans les meilleures conditions ce qui est de son ressort. Il paraît à cet égard nécessaire que France Télécom s'engage sur des niveaux de service dans l'offre de référence et soit incitée financièrement à respecter ces engagements. Ce principe est conforme à l'article D. 310 du code des postes et des communications électroniques, qui prévoit que l'Autorité « définit en tant que de besoin les conditions

*de mise en œuvre des obligations [...] de façon à assurer leur exécution dans des conditions équitables et raisonnables ».*

Ce dispositif fait peser sur France Télécom une contrainte limitée. Tout d'abord ce type d'engagement correspond à des pratiques commerciales courantes sur les marchés concurrentiels, il est donc légitime de retrouver de tels engagements dans la relation contractuelle avec France Télécom.

Ensuite, depuis son entrée sur ce marché en 2008, Bouygues Telecom constate un désengagement de France Télécom sur le niveau de service par le biais d'une limitation des pénalités financières. Les évolutions favorables sur la dépendance du paiement des pénalités et l'exactitude des prévisions de commandes obtenues lors de travaux en multilatérales ne doivent pas masquer les régressions du système de pénalités.

Avec l'exclusion des commandes de construction de lignes du périmètre des pénalités dues et les changements de calcul des pénalités dues (prise en compte de l'abonnement au lieu des FAS), l'efficacité du processus tel que décrit par l'Autorité ci-dessus est totalement remis en question.

Nécessité de remettre en place des pénalités incitatives sur les délais de l'ensemble des livraisons pour ne pas handicaper un processus satisfaisant

Les pénalités incitatives de part et d'autre sont le seul moyen de garantir la pérennité des taux de livraison constatés.

Nous demandons donc au régulateur d'imposer à France Télécom de revoir sa tarification pour garantir l'équité entre France Télécom et l'opérateur alternatif et pour inciter à la conservation ou à l'amélioration de la qualité de service sur les délais de livraisons des liens.

#### **6.1.1.4. La qualité de la production**

La qualité de la production est un enjeu capital pour les opérateurs alternatifs. Une nouvelle fois, notre propos n'est pas d'assurer le zéro défaut mais de garantir l'engagement de service. L'incitation financière est un moyen efficace. Si France Télécom a proposé une pénalité spécifique en 2009 suite à la revue des processus SAV, nous regrettons les contraintes contractuelles liées à sa mise en œuvre.

Nous déplorons également que le niveau de pénalité soit disproportionné. En effet si une signalisation est déposée dans les 30 jours suivant la livraison du lien elle sera facturée 125 € à l'opérateur alternatif si le résultat est STT et 4 mois d'abonnement si le résultat est RET (responsabilité France Télécom) soit 36 € pour un lien dégroupé et 10 € pour un lien dégroupé partiellement. Il n'y a aucune logique à différencier le niveau de pénalité.

Nécessité d'harmoniser les niveaux de pénalités entre France Télécom et les opérateurs alternatifs sur la qualité du lien produit

Nous demandons donc au régulateur d'imposer à France Télécom de revoir sa tarification pour garantir l'équité entre opérateurs et pour inciter à l'amélioration de la qualité sur la qualité des liens produits.

#### **6.1.1.5. La construction des lignes**

Bouygues Telecom s'est particulièrement investi dans ce processus.

Nous constatons aujourd'hui que les productions de liens en construction de ligne sont associés dans la plupart des cas à des prestations spécifiques sur les dessertes internes ou câblées du client final. Les pratiques de facturation de ces prestations imposées contractuellement par France Télécom sont largement abusives. France Télécom n'a en effet aucune obligation de fournir un justificatif de la prestation réalisée. Il est particulièrement choquant et contraire à toute pratique commerciale de payer des factures dans ces conditions.

Par ailleurs, le délai de facturation de ces prestations est très souvent important (plusieurs mois de décalage entre la réalisation de la prestation et la facturation). Ce délai ne permet pas aux opérateurs alternatifs de facturer le client final le cas échéant.

Nécessité d'imposer des règles de facturation sur le marché de gros en conformité avec les règles de facturation du marché de détail en terme de délai et de justificatif

Bouygues Telecom demande au régulateur d'imposer à France Télécom des règles de facturation cohérentes.

Là encore, nous demandons à ce qu'un outil informatique de traitement soit mis en place par l'opérateur historique pour permettre d'une part la facturation de l'ensemble des prestations réalisées en fin

de mois et, d'autre part, pour permettre le rapprochement des factures avec les interventions. Ces prestations sont réalisées en présence du client, il semble donc tout à fait indispensable d'avoir accès à un document signé du client justifiant de l'intervention réalisée.

A titre informatif, voici les volumes mensuels sur les 6 derniers mois du nombre d'interventions sur les dessertes et leur poids dans le coût total de production.

[ " SDA ]

#### **6.1.1.6. Les indicateurs de suivi production**

Comme l'Autorité le souligne, la publication d'indicateurs de qualité de service constitue aujourd'hui un outil indispensable au suivi régulier de la qualité de service.

Cet outil doit donc logiquement évoluer avec les processus qu'il doit contrôler. Les indicateurs de délais de livraison ne permettent pas actuellement de mesurer les écarts entre le marché de gros et le marché de détail sur les délais de livraison des constructions de lignes. L'absence de comparaison de ce critère essentiel ne contribue pas à l'amélioration des processus. Une évolution des indicateurs existants à périmètre identique sur les délais de livraisons sur ligne existante et construction de ligne permettrait de constater l'écart et de le corriger le cas échéant. Depuis la publication fin 2007 de ces indicateurs, il est inconcevable d'imaginer que France Télécom ne puisse aujourd'hui produire des indicateurs distincts.

Il est par ailleurs aujourd'hui difficile d'obtenir un suivi de l'activité production de la part de France Télécom.

Nécessité de faire évoluer les indicateurs ARCEP existants pour une comparaison des cas de constructions de lignes entre marché de gros et de détail

Bouygues Telecom demande au régulateur de revoir les indicateurs existants pour permettre le suivi particulier du processus de construction de ligne.

Bouygues Telecom estime également légitime que France Télécom puisse fournir au minimum un suivi par opérateur des indicateurs ARCEP sans aucune contre partie financière.

#### **6.1.2. SAV**

L'ARCEP précise « *En outre, des améliorations nécessaires ont été identifiées lors de l'analyse précédente concernant le service après-vente de la livraison des accès de France Télécom et en particulier des cas les plus problématiques donnant lieu à des délais très importants de livraison. Des actions conjointes et menées de manière constructive ont été engagées par les acteurs du dégroupage dès la fin de l'année 2007 et le début de l'année 2008 et ce dans le cadre du groupe de travail opérationnel du dégroupage. Ces actions ont permis :*

*- la mise en oeuvre d'un indicateur de suivi des cas les plus problématiques, qui a accéléré la vitesse de résolution de ces cas ;*

- la généralisation, en septembre 2008, d'un nouveau processus de service après vente qui a diminué de manière sensible le taux de signalisations transmises à tort : des expérimentations de ce nouveau processus de relèvement des accès, lancées par France Télécom sur le service après vente, ont permis de quantifier les problèmes de qualité de service et de proposer des pistes d'amélioration ;

- la mise en œuvre d'une expertise conjointe pour traiter les problèmes de qualité de ligne, appelée « expertise blanche », qui a conduit à l'amélioration significative du traitement de ces problématiques ».

L'arrivée sur le marché fin 2008 ne permet pas à Bouygues Telecom d'émettre un avis sur les évolutions du SAV depuis la précédente consultation. Bouygues Telecom peut cependant apporter son analyse sur le process mis en place depuis 2008.

#### **6.1.2.1. La qualité de la ligne**

Bouygues Telecom soutient entièrement la position de l'ARCEP « Sur le principe, la paire de cuivre livrée en dégroupage doit permettre aux opérateurs alternatifs de proposer toutes sortes de services sur la base des technologies DSL, dans la limite des contraintes techniques liées à l'affaiblissement de la paire. La totalité des accès dégroupés sont ainsi utilisés en pratique par les opérateurs alternatifs pour proposer a minima des services d'accès à Internet. Le critère de continuité métallique retenu à ce jour par France Télécom ne permet que de garantir la qualité de service de la voix commutée. Au delà de ce seul critère, il convient que les processus de rétablissement et de livraison de France Télécom soient satisfaisants pour assurer les services des abonnés finals et des opérateurs. Ceci fera l'objet d'un suivi opérationnel régulier, sur la base des informations remontées par les opérateurs alternatifs, dans le cadre des groupes multilatéraux concernés. »

Il est particulièrement regrettable que le seul engagement contractuel de France Télécom se limite toujours à la continuité métallique. Sur ce sujet nous ne constatons pas d'évolution depuis 2008. Nous rappelons que le tarif de dégroupage comprend une composante de maintenance et que par conséquent France Télécom se doit de faire le nécessaire pour garantir la qualité de ces lignes. Nous constatons qu'il n'est toujours pas possible dans la majorité des cas avérés d'obtenir une mutation de ligne que ce soit suite à une mise en production ou bien un incident SAV. Cette situation n'est plus en adéquation avec le marché et il est nécessaire de clarifier rigoureusement ce sujet pour permettre un avancement significatif et une homogénéisation des processus.

La mise en œuvre des expertises blanches a indéniablement constitué une évolution importante des processus opérationnels. Il reste cependant d'une part à optimiser le processus aussi bien par France Télécom que par les opérateurs alternatifs et d'autre part à étendre ce processus aux lignes en bitstream.

#### **Nécessité d'évolution contractuelle des critères de qualité de la ligne**

Bouygues Telecom demande au régulateur d'imposer une évolution de l'offre de France Télécom incluant un engagement de service en rapport avec les services du marché et de réglementer les cas de mutations de paires de cuivre puisque les processus opérationnels ne permettent pas d'atteindre l'efficacité requise.

#### **6.1.2.2. Les processus opérationnels**

Les processus SAV sont globalement satisfaisants. Notre volonté n'est pas de demander du « sur processus » ou du sur mesure mais il reste des échanges manuels qui nuisent à l'efficacité du processus et au délai de rétablissement du client final. En particulier, les échanges entre les équipes opérationnelles se font toujours par des commentaires dans des signalisations. Ce mode « commentaires » ne permet pas d'industrialiser le processus.

Il est également nécessaire de généraliser au plus tôt le dispositif de transmission des interventions de France Télécom par voie électronique.

Par ailleurs, la possibilité de prendre les RDV directement dans les plannings de techniciens France Télécom pour les RDV construction et SAV est une évolution importante mais qui ne peut être efficace à long terme que si France Télécom propose des créneaux suffisants. Aujourd'hui, il n'y a ni engagement de service, ni indicateur permettant aux opérateurs ni même à l'ARCEP (pas d'indicateur ARCEP) d'obtenir une visibilité sur les délais de prise de RDV. Mettre en place des indicateurs sur ces outils permettrait de compléter et valider un processus efficace.

### Nécessité d'évolution des engagements de service et d'indicateurs

Bouygues Telecom estime nécessaire que les évolutions opérationnelles soient accompagnées systématiquement d'engagements de service et d'indicateurs et de pénalités ce qui permettrait de rendre le processus efficace très rapidement.

### Nécessité de suivi par le régulateur des pénalités payées

Bouygues Telecom émet un point de vigilance sur la facturation des pénalités en général et SAV en particulier. Le caractère disproportionné des pénalités payées par l'opérateur alternatif en contre partie des pénalités dues ou payées par France Télécom ne reflète pas la réalité des processus.

Il est impératif que l'incitation financière soit équilibrée. Or aujourd'hui force est de constater qu'elle ne l'est pas.

Bouygues Telecom souhaite vivement que le régulateur puisse assurer un suivi des pénalités de manière à ce que l'ensemble du secteur puisse arriver à un équilibre satisfaisant.

## **6.2. Mettre en place des offres de migration entre les différentes offres d'accès**

### **6.2.1. Des offres tarifaires adaptées (OSM) sont nécessaires pour les migrations en masse inter-opérateurs y compris entre 2 opérateurs alternatifs**

L'Autorité souligne avec raison la nécessité de mettre en place des processus de migration efficaces permettant de fluidifier le marché et renforcer la concurrence. Parmi ces processus la possibilité doit être donnée aux opérateurs alternatifs de pouvoir négocier avec France Télécom des migrations en masse dans des conditions économiques acceptables. Ces migrations en masse sont aujourd'hui envisagées pour des migrations inter et intra offres France Télécom mais ne le sont pas pour des migrations inter opérateurs ce qui constitue un frein à la fluidité du marché et défavorise la dynamique concurrentielle émergente sur le marché de la collecte. Bouygues Telecom demande à ce que soit prévu dans l'offre de collecte de France Télécom la possibilité de négocier des migrations en masse dans les cas suivants :

- migrations d'accès commercialisés par un opérateur C supportés par une offre de collecte d'un opérateur A vers une offre de collecte d'un opérateur B
- migrations d'accès commercialisés par un opérateur C supportés par une offre de collecte d'un opérateur B (différent de France Télécom) vers des accès dégroupés par C.

Ces deux cas ne peuvent être considérés comme du « churn » naturel entre opérateurs. Il paraît injustifié de traiter financièrement ces migrations de façon unitaire puisque opérationnellement elle ne sont pas différentes des migrations intra offres France Télécom. Nous souhaitons également que les tarifs des OSM soient reflètent strictement les coûts.

### **6.2.2. Les migrations suite au réaménagement de la boucle locale de France Télécom ne doivent pas pénaliser les opérateurs alternatifs**

Comme le précise l'Autorité, il n'est pas admissible que les opérateurs déjà présents au NRA d'origine aient à supporter des conséquences déraisonnables occasionnées par les évolutions de la zone d'influence d'un NRA.

L'Autorité envisage deux cas de migrations :

- la migration d'un accès dégroupé au NRA d'origine vers un accès dégroupé au nouveau nœud de raccordement du réseau de France Télécom ;
- la migration d'un accès dégroupé au NRA d'origine vers un accès en bitstream si l'opérateur alternatif ne souhaite pas dégroupier le nouveau nœud de raccordement du réseau de France Télécom.

Cette description ne reflète pas l'ensemble des cas de migration puisque les migrations inter opérateurs sont une nouvelle fois oubliées.

Un opérateur utilisant une offre de collecte autre que France Télécom doit pouvoir migrer vers l'offre de collecte France Télécom si seul celui-ci équipe le nouvel NRA. Ces migrations ne doivent pas être considérées comme de la reprise entre opérateurs.



De même, la possibilité doit également être offerte de migrer depuis un accès dégroupé vers un accès de collecte chez un opérateur tiers sans être considéré comme de la reprise entre opérateurs.

### 6.2.3. Les FAS de bitstream doivent prendre en compte l'évolution du marché ; les opérations de simple paramétrage, sans intervention physique, deviennent prépondérantes

En 2006, les extrapolations qui ont pu être menées à partir de l'observatoire de l'Autorité, conduisent à une proportion de 25 % des migrations DSL Access (sur la totalité des DSL Access produits) contre 60 % en 2010. En retenant l'hypothèse d'un coût de migration de 4 € et d'un coût de construction de 70 €, reflétant un coût d'intervention sur site en zone peu dense plus élevé que dans le cas du dégroupage situé en zone dense, il est possible de reproduire pour 2006 le tarif de 54 €. Une analyse conduite avec l'hypothèse maximaliste d'un coût unitaire de migration de 15 € amène à des résultats similaires.

Ainsi le système de péréquation ne permet pas d'expliquer la stabilité du tarif péréqué sans une augmentation considérable des coûts unitaires. Dans le cas d'une stabilité des coûts unitaires (le parc DSL Access des opérateurs alternatifs est inchangé depuis 2006, aux alentours de 2,1 millions) le tarif résultant de la péréquation s'inscrit en forte baisse.

	2006	2010
		Coûts unitaires identiques
Proportion des migrations	25%	60%
Proportion des constructions	75%	40%
Hypothèse du coût de migration (€)	4	4
Hypothèse du coût de construction (€)	70	70
<b>Tarif péréqué résultant (€)</b>	<b>54</b>	<b>30 (-44% versus 2006)</b>

	2006	2010
		Coûts unitaires identiques
Proportion des migrations	25%	60%
Proportion des constructions	75%	40%
Hypothèse du coût de migration (€)	15	15
Hypothèse du coût de construction (€)	67	67
<b>Tarif péréqué résultant (€)</b>	<b>54</b>	<b>36 (-34% versus 2006)</b>

Bouygues Telecom demande donc à ce que le tarif de migration soit réorienté vers les coûts en tenant compte de la structure actuelle du marché ou bien des prospectives moyennes attendues sur la période de la présente analyse.

## 7. Les améliorations techniques, opérationnelles et tarifaires qu'il est nécessaire d'apporter pour le déploiement par Bouygues Telecom de ses propres équipements de réseau

### 7.1. Faire évoluer l'offre LFO pour faciliter l'extension du dégroupage

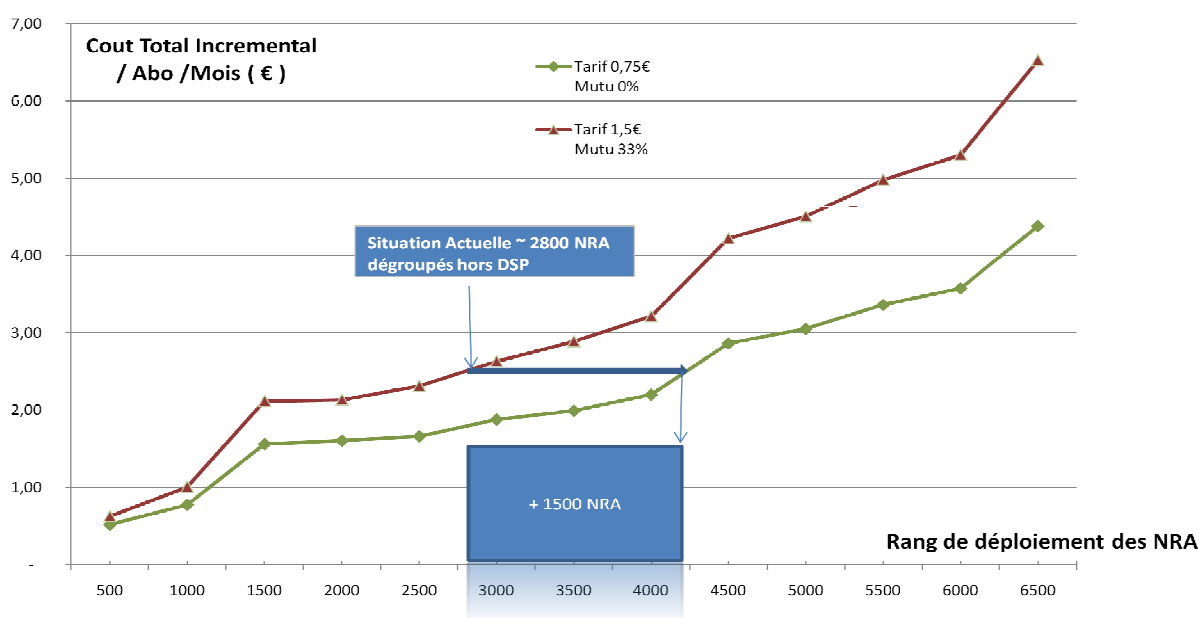
Bouygues Telecom partage l'avis de l'Autorité sur la nécessité de maintenir l'offre LFO et de la rendre plus efficace.

Comme l'Autorité le remarque, cette obligation de proposer une offre de raccordement optique entre NRA ne contraint pas France Télécom à investir spécifiquement puisqu'il s'agit de donner accès à des ressources existantes.

On peut alors s'interroger sur la pertinence de la tarification de France Télécom dans son offre commerciale LFO laquelle propose des remises sur des engagements de quantité ou des remises indirectes via la mutualisation entre opérateurs.

- puisque les ressources sont existantes, il n'y a pas d'effet de masse sur la production, donc les remises sur les engagements de quantités sont injustifiées ;
- puisqu'il n'apparaît pas de surcoûts ni de contraintes particulières à traiter les fibres optiques à l'unité plutôt qu'à la paire, il nous paraît nécessaire que l'Autorité puisse imposer à France Télécom de proposer la location d'une seule fibre à un tarif égal à la moitié du tarif de location pratiqué pour la paire de fibre et ceci sur l'ensemble du parc de NRA.

Ce dernier point est le plus important car il libérera les opérateurs de la nécessité de trouver des accords de mutualisation alors que leurs stratégies de déploiement géographique ne sont pas identiques.



En utilisant le modèle de collecte de l'Autorité et les paramètres issus de la proposition de Bouygues Telecom, la baisse du tarif LFO (passage d'un tarif de 1,5€/ml avec un taux de 33% de mutualisation à un tarif de 0,75€ sans mutualisation) permettrait de repousser du 2800<sup>ème</sup> NRA (stade actuel hors DSP) au 4250<sup>ème</sup> NRA la limite du dégroupage, incitant donc fortement les opérateurs à dégroupier plus loin dans l'hypothèse où les coûts de cohabitation sont identiques.

On voit donc l'influence majeure que joue l'offre LFO et les conditions dans lesquelles elle s'applique sur l'extension du dégroupage. Comme le précise l'Autorité dans son analyse, l'offre LFO est un des leviers pour permettre l'extension du dégroupage vers des NRA de plus faible taille. Bouygues Telecom ne peut que réitérer son souhait émis lors de la dernière consultation qui est de voir cette offre intégrée dans l'offre de référence de dégroupage.

## 7.2. Fusionner et mutualiser autant que possible les offres de déploiement dans le génie civil France Télécom

Bouygues Telecom est en accord avec l'analyse réalisée par l'Autorité sur la nécessité de pouvoir accéder au génie civil de France Télécom à partir d'offres simples, lisibles et transparentes.

Nous soutenons particulièrement l'Autorité dans l'affirmation qu'il n'existe plus aujourd'hui d'obstacle pour rendre l'offre GC FTTH éligible au raccordement des immeubles d'affaires, l'offre GC RCA étant disponible depuis juillet pour les opérateurs entreprises.

Nous jugeons donc raisonnable de modifier au plus vite l'offre GC FTTH en autorisant le raccordement des immeubles d'affaires.

Cela permettra de limiter la gestion contractuelle, de garantir des processus de commandes identiques, de travailler dès la conception des réseaux fibre sur des architectures mutualisées et in

fine de déployer plus efficacement en rentabilisant plus rapidement les investissements qui seront réalisés.

**France Télécom est en mesure aujourd'hui de bénéficier ou de faire bénéficier ses filiales d'un important effet d'échelle et de mutualisation des réseaux puisque le déploiement pour l'ensemble des besoins du groupe (mobile, résidentiel, professionnel) peut se faire sans restriction d'accès au génie civil.**

**Il est donc nécessaire pour les opérateurs alternatifs de pouvoir bénéficier des mêmes effets d'échelle et de mutualisation des réseaux en supprimant les barrières imposées par les différentes offres d'accès au génie civil ; une seule offre d'accès au génie civil doit permettre aux opérateurs couvrant les différents marchés mobile, résidentiel et professionnel de déployer la fibre.**

### **7.3. L'ensemble des offres de gros de France Télécom doit être disponible pour le raccordement des éléments de réseau y compris l'offre de génie civil FTTH**

Bouygues Telecom réitère sa demande qu'elle juge raisonnable d'accès à l'ensemble des offres de gros pour raccorder ses sites radio que ce soit par :

- les offres d'accès au génie civil de la boucle locale et notamment l'offre GC FTTH
- l'offre de dégroupage cuivre
- les offres de collecte DSL ou WE IP
- les services de capacité tels que CE2O

**En ce qui concerne l'accès au génie civil Bouygues Telecom s'inquiète tout particulièrement de voir que l'offre GC FTTH ne soit pas autorisée pour le raccordement des équipements de réseau.**

Nous rappelons que l'accès à ses offres ne doit pas être différencié suivant l'usage qui en est fait permettant ainsi de créer des conditions de non discrimination par rapport à France Télécom et donnant la possibilité de répliquer l'offre de gros Aircom basé sur ces briques élémentaires.

Comme le rappelle l'Autorité,

- l'accès à ces offres de gros pour raccorder les sites radio doit permettre de mieux rentabiliser l'investissement qui a été réalisé dans le déploiement des réseaux de collecte et d'accès sur le marché fixe ;
- l'accès doit se faire dans des conditions tarifaires respectant le principe de non discrimination entre les opérateurs tiers et entre les opérateurs tiers et France Télécom

Il est également nécessaire de s'assurer que des conditions de désengagement progressif de l'offre Aircom soient mises en place (suppression du seuil minimum d'engagement).