

**Réponse de la société BT France  
à la consultation publique portant sur la « clause de rendez-vous » prévue  
dans les décisions de l'ARCEP n° 2011-0668 et 2011-0669 en date du 14 juin 2011**

### **Commentaires préliminaires**

BT France regrette que l'ARCEP ne tienne pas en compte dans son bilan à mi-parcours du cycle des analyses des marchés 4 et 5 de la situation du marché «entreprises».

BT France est un acteur qui se positionne exclusivement sur le segment de la clientèle professionnelle.

Les clients de BT France sont des entreprises multinationales, ainsi que des grandes et moyennes entreprises nationales du secteur public et privé.

L'obligation d'accès aux infrastructures de génie civil de France Telecom ne constitue pas un remède suffisant pour les opérateurs « entreprises » car la densité géographique des clients professionnels n'atteint que rarement un niveau suffisant pour rentabiliser un déploiement de boucle locale optique.

La clientèle professionnelle se caractérise, en effet, pas un éparpillement des sites secondaires à relier, une faible concentration de la demande en dehors de l'agglomération parisienne notamment, rendant un investissement pour le déploiement d'un réseau fibre sur l'ensemble du territoire difficilement envisageable pour un opérateur comme BT France.

Parallèlement, les entreprises ont également des exigences fortes en termes de qualité de service, de sécurité et de disponibilité, ce qui implique un investissement important pour BT France dans des compétences spécialisées et hautement qualifiées en matière de conseil, services informatiques et télécommunications dédiés à l'entreprise.

Face à l'ensemble de ces contraintes et des exigences de sa clientèle, il est donc indispensable pour un opérateur tel que BT France de disposer d'une offre de gros activée sur fibre régulée lui permettant de dégager suffisamment de rentabilité pour lui permettre d'envisager le déploiement d'un réseau en propre et de continuer à investir massivement dans le développement de nouveaux produits et services lesquels sont créateurs de valeur pour l'économie française.

### **Commentaires particuliers**

Afin de pouvoir atteindre des débits supérieurs à 100 Mbits (débits aujourd'hui systématiquement requis par les grandes entreprises<sup>1</sup>), BT France demeure contrainte d'acheter l'offre de détail Man Ethernet de France Telecom à défaut de disposer de l'offre de gros équivalente. Cette situation extrêmement pénalisante nous empêche de construire des offres compétitives face à France Telecom.

Sur les zones très denses, le moteur des déploiements des réseaux en fibre optique par les opérateurs est le marché résidentiel et non le marché « entreprises ». Ceci explique que sur certaines zones (Les Ulis par exemple), la partie résidentielle ait été couverte et non la zone industrielle, rendant un raccordement des entreprises présentes sur la zone industrielle très coûteux.

---

<sup>1</sup> Nous constatons une très forte croissance de la demande de la clientèle entreprise en débits, avec une explosion des débits à 1 Gbit/s et au-delà. BT France reçoit déjà des demandes sur 10 Gbit/s.

En dehors des zones très denses, France Telecom est aujourd'hui l'interlocuteur unique sauf quand il existe une DSP.

La présence du réseau d'une DSP ne résout d'ailleurs pas systématiquement le problème car les opérateurs alternatifs doivent, quoiqu'il en soit, aller chercher la fibre ; or, ce déploiement est coûteux si bien qu'ils ne le font pas ou peu. Ceci est d'autant plus vrai pour les opérateurs dédiés à la clientèle des entreprises, qui ne peuvent se permettre de financer un tel déploiement pour raccorder quelques clients ponctuels.

France Telecom, quant à lui, a déployé un réseau fibre déjà très capillaire et n'a aucune difficulté à déployer « les derniers kilomètres » pour raccorder un site industriel par l'intermédiaire de ses fourreaux. L'avantage compétitif de France Telecom est ici encore manifeste.

Le déploiement FttH (point à multipoint) n'est pas adaptée au marché « entreprises » sur deux points :

- **Au regard de l'architecture réseau** : L'architecture d'un réseau d'entreprise correspond à une architecture de type maillé (voir schéma ci-dessous) qui implique un accès redondant permettant une continuité de service en cas d'incident sur les liens de raccordement.



Réseau entreprise de type maillé

- **Au regard de l'exigence de la Garantie de Temps de Rétablissement (GTR)** : L'option GTR n'est pas disponible sur le réseau FttH. Or l'option GTR est obligatoire dans le cas de la desserte du marché « entreprises », les grandes entreprises requièrent un engagement de niveau de services très élevé.

La régulation d'une offre de gros activée sur fibre permettrait de répondre à ces exigences et d'assurer une concurrence effective.

BT France ne peut que regretter que l'Autorité choisisse de persister dans l'allègement de toute régulation sur le marché fibre dans ses conclusions.