

**REPONSE DE LA SOCIETE BT FRANCE A LA CONSULTATION PUBLIQUE DE L'ARCEP RELATIVE AU MODELE
REGLEMENTAIRE DU COUT DE L'ACCES DEGROUPE ET DU COUT DE LA COLLECTE**

Consultation publique du 11 mai au 8 juin 2012

1. ABSENCE DE CONCURRENCE EFFECTIVE SUR LE MARCHÉ DE DETAIL

Spécialiste sur le marché des communications électroniques pour les grandes entreprises en France, BT France souhaite s'exprimer sur le modèle de coût élaboré par l'ARCEP et surtout sur son utilisation comme un outil de régulation afin d'améliorer les conditions de concurrence sur le marché français des communications électroniques pour les entreprises.

Le marché de détail de l'accès haut débit à destination des entreprises n'est pas concurrentiel en France. Sur ce marché, l'opérateur historique détient encore entre 65 % et 75 % de parts de marché¹ (contre environ 45% sur le marché de détail résidentiel de l'accès haut débit), et ce 15 ans après la libéralisation et 10 ans après la mise en place du dégroupage en France. Ce manque de concurrence se traduit par un manque de choix pour les entreprises françaises, un manque de diversité dans les offres et un manque d'innovation par rapport à un marché pleinement concurrentiel. L'absence d'une concurrence effective sur le marché de détail pénalise les entreprises situées sur le territoire français par rapport à leurs homologues situés sur d'autres territoires où la concurrence est plus vive. Les offres pour les entreprises s'appuient majoritairement sur les accès DSL². Dans ce contexte l'élaboration d'un modèle de coût de l'accès dégroupé et du coût de la collecte est structurante pour le développement du marché des entreprises.

Reconnaissant la spécificité du marché de l'accès haut débit pour les entreprises, l'ARCEP a intégré dans son modèle de coût le scénario d'un opérateur spécialisé dans le marché des entreprises. BT France s'en

¹ Source : Page 12 de l'analyse des marchés pertinents du haut débit et du très haut débit de l'ARCEP (Consultation publique du 27 juillet au 30 septembre 2010)

² *Id.*, p. 10.

félicite, car cela permettra à l'ARCEP de mieux cerner les spécificités de ce marché et d'utiliser les outils de régulation à sa disposition afin de traiter les problèmes de concurrence qui s'y trouvent.

2. LE TEST DE REPLICABILITE

L'un des obstacles majeurs pour le développement de la concurrence sur le marché de détail des communications électroniques pour les entreprises est la difficulté de répliquer les offres de détail proposées par France Télécom, notamment ses offres sur mesure.

L'ARCEP travaille en concertation avec les opérateurs sur le problème de la répliquabilité non-tarifaire, en essayant d'améliorer notamment la qualité du service proposé par France Télécom à ses concurrents sur le marché de gros. L'accès non-discriminatoire à l'information détenue par l'opérateur historique reste une préoccupation majeure pour les opérateurs alternatifs, et BT France garde l'espoir que l'ARCEP entreprendra des mesures pour assurer une application effective du principe de non-discrimination.

Au regard de la répliquabilité tarifaire, l'ARCEP examine les offres de France Télécom et les protocoles internes de France Télécom définissant les "briques" de base du marché de gros utilisées pour constituer ces offres. Cette information permet à l'autorité d'apprécier la répliquabilité des offres de détail de France Télécom.

La répliquabilité doit se mesurer par rapport à un opérateur alternatif efficace, spécialisé dans le marché des entreprises. Cela suppose donc une connaissance par l'ARCEP des coûts d'un tel opérateur spécialisé, notamment les coûts de backbone.

La décision N° 2010-0402 de l'Autorité a instauré une procédure par laquelle France Télécom doit communiquer à l'Autorité des éléments permettant à celle-ci d'apprécier la répliquabilité des offres de France Télécom sur le marché des entreprises. Ce test de répliquabilité devra évidemment tenir en compte des coûts d'un opérateur alternatif spécialisé dans le secteur des entreprises. Les exigences des entreprises sont différentes des exigences résidentielles : les entreprises peuvent demander des engagements sur les

délais de rétablissement, la priorisation des flux, le contrôle de la gigue, des niveaux de sécurité élevés, une bande passante garantie, la sécurisation des liens, la synchronisation ou la gestion de classes de services (CoS), etc. Adresser le marché de détail professionnel nécessite un savoir-faire particulier. Les opérateurs actifs principalement sur ce segment ont généralement une présence internationale si bien qu'ils sont plus à même d'assurer la compétitivité des entreprises à l'international. Toutefois, ces opérateurs s'appuient principalement sur le bitstream pour fournir leurs offres car le dégroupage ne couvre qu'une part restreinte du marché (au plus 15% des lignes) et a atteint pour eux son seuil de maturité selon l'ARCEP. Au contraire, les opérateurs mixtes ont une couverture en dégroupage bien plus étendue (80% des lignes) mais leur valeur ajoutée sur le segment professionnel semble plus limitée que sur le marché résidentiel (la part de marché de France Telecom sur le marché résidentiel est de l'ordre de 45% alors qu'elle est de 75% sur le marché professionnel – celle de SFR est respectivement d'environ 25% et de 10-15%³). Or, ne pas retenir les coûts d'un opérateur alternatif spécialisé dans le secteur des entreprises mais ceux d'un opérateur mixte revient à exclure les premiers opérateurs du marché. En effet, les économies d'échelle des opérateurs alternatifs spécialisés dans le secteur des entreprises sont plus réduites : le modèle de coût de l'accès dégroupé et du coût de la collecte développé indique par exemple que les coûts du backbone national par abonné sont plus de 10 fois supérieurs à ceux d'un opérateur mixte. Si l'écart entre le tarif de détail d'Orange Business et le tarif de bitstream ne prend pas en compte ces différences de coûts, les opérateurs spécialisés dans le marché des entreprises ne peuvent être profitables. Leur exclusion serait particulièrement préjudiciable pour la compétitivité des entreprises françaises compte tenu des exigences particulières de ce marché.

La société BT France encourage l'Autorité à appliquer ce nouveau modèle dans son évaluation de toute offre proposée par France Télécom sur le marché des entreprises. Une telle mesure, combinée avec les travaux en cours sur la qualité de service et la transparence, améliorera les conditions de concurrence sur le marché des entreprises en France.

³ *Id*, p. 12

A défaut, d'autres remèdes plus intrusifs, par exemple la séparation fonctionnelle, devront être envisagés afin de rendre le marché plus concurrentiel.

3. LE TEST DE NON-EVICTION

Comme l'a constaté l'Autorité⁴, l'accès bitstream devient de plus en plus important pour construire des offres de détail sur le marché des entreprises en France. Cependant, et malgré les critiques de la Commission Européenne⁵, l'ARCEP a maintenu une règle de non-éviction pour les offres bitstream de France Télécom destinées aux usages professionnels. Cela signifie que les offres de France Télécom ne sont pas orientées vers les coûts (puisque une double obligation d'orientation vers les coûts et de non éviction est imposée et que le test de non éviction amène à des prix régulés supérieurs à l'orientation vers les coûts). Ces offres sont plutôt orientées sur les coûts d'un opérateur alternatif mixte résidentiel/entreprise. Comme l'a constaté l'ERG⁶, une règle de non-éviction peut se justifier pendant une phase transitoire afin d'encourager le déploiement du dégroupage. Sauf que dans le cas présent, l'ARCEP a constaté que le dégroupage pour les opérateurs spécialisés sur le marché des entreprises a atteint son seuil de maturité avec 125 répartiteurs soit au plus 15% des lignes. Ainsi, dans la très grande majorité des cas (au moins 85%), les opérateurs spécialisés dans le marché des entreprises doivent s'approvisionner en offres bitstream auprès de France Telecom ou d'un opérateur mixte pour lequel l'extension de couverture du dégroupage n'est plus déterminée par le tarif du bitstream. Dans ces conditions, la règle de non-éviction n'est plus justifiée. L'ARCEP semble l'admettre elle-même :

"La déclinaison du modèle de non-éviction mis en place sur le bitstream destiné in fine à une clientèle professionnelle visait à encourager l'extension du dégroupage notamment par des opérateurs présents uniquement sur le marché professionnel. La zone de couverture optimale

⁴ Id., p. 10

⁵ "Bien que l'autorité réglementaire elle-même indique qu'une contrainte de non-éviction ne semble plus fondée pour les opérateurs actifs uniquement sur le segment des clients professionnels, elle propose néanmoins de mettre en œuvre une interdiction de pratiquer des tarifs d'éviction afin de protéger les opérateurs tiers et les organismes publics qui ont déjà réalisé des investissements dans le dégroupage....**La Commission considère que la justification donnée par l'ARCEP pour le maintien de l'interdiction de pratiquer des prix d'éviction n'est pas suffisamment fondée.**" Lettre de la Commission européenne à l'ARCEP du 26 mai 2011, FR/2011/1213 et FR/2011/1214 (surligné par nous).

⁶ ERG(07/53 WLA WBA BP final 080604

pour ces opérateurs a été évaluée dans ce modèle à 125 NRA et cette couverture est désormais atteinte."⁷

L'élimination de la règle de non-éviction conduira à une baisse des tarifs de gros pour le bitstream destiné aux entreprises. Cette mesure, si elle est répercutée sur le marché de détail et accompagnée par des mesures de non-discrimination efficaces (séparation fonctionnelle ou mesures efficaces pour assurer une répliquabilité tarifaire et non-tarifaire des offres), contribuera à améliorer les conditions de concurrence sur le marché de détail et *in fine* la compétitivité des entreprises en France.

⁷ Analyse des marches, *supra* n. 1, p. 27.