



Marché des services de capacité
Projet de décision de prolongation de la décision n°
2010-0402 – Bilan et perspectives

Réponse du groupe France Télécom à la consultation
publique de l'Autorité de Régulation des
Communications Électroniques et des Postes

20 février 2013 – 20 mars 2013

Contact : affaires.reglementaires@orange.com

Synthèse

Les besoins des entreprises en matière de services de communication électronique évoluent fortement. L'enjeu pour les opérateurs est d'accompagner leurs clients entreprises dans ces évolutions notamment dans la montée en débit sur fibre optique et de trouver des leviers de croissance dans un contexte d'érosion des tarifs et de concurrence accrue.

Depuis la dernière analyse de marché des services de capacité, l'environnement technologique et concurrentiel a évolué, nécessitant une évolution de la régulation.

L'intensité concurrentielle, que ce soit sur les réseaux cuivre ou optique (FTTO) est bien plus étendue que celle présentée dans le projet de décision de l'ARCEP :

- Sur les accès cuivre, un opérateur efficace construit, dans la grande majorité des cas, ses offres de service sur la base des offres d'accès à la boucle locale de France Telecom (offres de dégroupage) permettant ainsi le développement d'une concurrence par les infrastructures,
- Sur les accès en fibre optique, la baisse des tarifs des offres régulées de France Télécom s'est traduit, « *dans un contexte de pression concurrentielle croissante, par la diminution des tarifs de détail sur le marché* » et donc par une concurrence accrue sur ce marché.
 - Un opérateur efficace tire sa propre fibre (en utilisant, par exemple, les offres de génie civil de France Télécom) dans des zones de plus en plus en étendues couvrant la majorité des sites entreprises ;
 - Les déploiements de Réseaux d'Initiative Publique de type FTTO se multiplient, y compris dans des zones couvertes par l'infrastructure de France Télécom, ce qui est de nature à distordre le jeu normal de la concurrence via des tarifs de gros artificiellement bas.

Ainsi, France Télécom n'est plus un acteur « *incontournable du marché « entreprises »* », et comme le rappelle l'ARCEP dans le projet de décision, « *il existe une multitude d'acteurs adressant [l]e marché [...] non résidentiel* » (p. 26) : France Télécom, SFR, Numéricable-Complétel, Colt, Vérizon, British Telecom France, AT&T, les opérateurs de niche (Alsatis, e-téra, Adista, etc.) et les opérateurs de RIP (SFR collectivités, Axione, Altitude infrastructure, Covage, etc). L'apparente stabilité des parts de marché, masque dans la réalité une intensification de la concurrence dans des zones concernant la grande majorité des sites entreprises.

France Télécom n'a pas de remarque particulière à formuler sur le principe même de prolonger la décision de l'ARCEP n°2010-0402 jusqu'au 1^{er} juillet 2014 afin de synchroniser les analyses des marchés 4, 5 et 6.

Pour autant, France Télécom attire l'attention de l'ARCEP sur l'évolution de la situation concurrentielle et considère que, lors de son analyse en 2014, l'ARCEP devra tirer les conséquences de l'existence de conditions de concurrence distinctes suivant les zones géographiques et, dès lors, faire une application différenciée en fonction des territoires des obligations pouvant être imposées. En tout état de cause, aucune obligation réglementaire ne devrait être imposée à France Télécom au titre du marché 6 dans les zones de concurrence par les infrastructures, à savoir les zones où des infrastructures alternatives sont déployées ou peuvent l'être dans des conditions techniques et économiques raisonnables.

A. Segment intra territorial

France Télécom partage l'analyse de l'ARCEP sur les points suivants :

- le développement d'une concurrence par les infrastructures,
- la porosité des marchés 4, 5 et 6 concernant les services aux entreprises,
- l'absence d'obstacle majeur à prolonger la décision 2010-0402 jusqu'au 1^{er} juillet 2014.

En revanche, France Télécom estime que l'intensité concurrentielle est sous-estimée. Sur le marché « entreprises », l'analyse est trop restrictive :

- la couverture optique des opérateurs alternatifs est plus étendue que celle présentée dans le document,
- la concurrence sur le marché des accès cuivre est sous- estimée : le dégroupage est devenu prépondérant.

D'autre part, les perspectives d'évolution du marché ne sont pas suffisamment décrites malgré les éléments apportés lors de la réponse au questionnaire préalable à ce bilan.

1 La couverture optique des opérateurs alternatifs est plus étendue que celle présentée dans le document

France Télécom constate, comme l'ARCEP, le développement d'une concurrence durable par les infrastructures et se félicite quand l'ARCEP rappelle : « *Conformément au 2° et 3° du II de l'article L. 32-1 du CPCE, l'ARCEP doit veiller, lorsque cela est approprié, à la promotion d'une concurrence fondée sur les infrastructures. La régulation définie par l'ARCEP peut ainsi conduire à inciter les opérateurs alternatifs à construire leur propre infrastructure (stratégie du « make ») afin de gagner en autonomie vis-à-vis des offres de gros proposées par l'opérateur historique et de monter dans l'échelle des investissements.* »

L'analyse de l'ARCEP est cependant limitée à l'observation du parc des accès clients activés générant du chiffre d'affaires sans s'intéresser aux infrastructures déjà en place pouvant être, le cas échéant, complétées par des prolongements de tirage de fibre.

L'ARCEP n'intègre donc pas la capacité à faire des opérateurs qui peut être :

- mesurée au travers des cartes de couverture publiées par les opérateurs (opérateurs privés ou Réseaux d'Initiative Publique) complétées des informations publiques (communiqués de presse, ...),
- mesurée à travers les NRA atteints en fibre en propre (c'est-à-dire sans souscrire à l'offre LFO).

A titre d'illustration, France Télécom rappelle ci-après des informations publiées par les opérateurs :

- SFR dispose d'une couverture fibre FTTO dans 11000 communes et investit massivement dans les réseaux de demain. Selon la vidéo ci-dessous, 70% des entreprises de plus de 20 salariés sont éligibles aux offres Fibre de SFR

<http://webtv.sfrbusinesssteam.fr/la-fibre-par-sfr-business-team>

<http://www.sfrbusinesssteam.fr/a-propos-de/le-reseau-sfr/fibre-optique/index.jsp>

- Completel communique sur son leadership sur la fibre FTTO

« *En avance sur les débats qui animent le monde des télécoms sur le sujet de la fibre pour les particuliers, Completel a su créer, en moins de 10 ans, le premier réseau **FTTO** français.* »

Groupe France Telecom – Marché des services de capacité - Projet de décision de prolongation de la décision n° 2010-0402 – Bilan et perspectives - Réponse du groupe France Télécom à la consultation publique

<http://www.comptel.fr/espace-presse/le-ftto-revolutionne-les-telecoms-pour-les-entreprises>

- CELESTE propose son offre fibre optique dans 7500 communes, représentant une couverture de 90% des entreprises de plus de 10 salariés en France.

<http://www.celeste.fr/carte-fibre-optique>

- Adista : « une hausse de plus de 20 %... les réseaux très haut-débit pour faire bénéficier à ses clients, PME et collectivités publiques »

<http://www.lorrainenumerique.net/index.php/smallnews/detail?newsId=11374>

Les cartes de couverture publiées par ces opérateurs ainsi que ces communications traduisent bien leur capacité à raccorder des clients même si à ce jour, aucun site entreprise de la commune concernée ne dispose d'un accès optique fourni par l'opérateur. En effet, contrairement au FTTH, la fibre FTTO peut être construite après la commande d'un client, donc le parc donnant lieu à chiffre d'affaires ne peut en aucun cas être représentatif de la capacité à faire. Il est juste la conséquence d'un taux de pénétration de la fibre et de part de conquête des opérateurs respectifs dans ce marché des clients ayant des besoins en débits élevés à un instant donné.

La capacité à faire pour les opérateurs alternatifs peut aussi être mesurée au travers des NRA raccordés par les opérateurs en fibre. Ces NRA traduisent l'existence d'un potentiel de marché suffisant sur le cuivre puisque les opérateurs ont opté pour le déploiement d'un câble en propre au lieu de souscrire à l'offre LFO. Ces mêmes opérateurs peuvent logiquement continuer de déployer des câbles en aval du NRA pour passer d'une concurrence par les infrastructures sur la collecte à une concurrence par les infrastructures sur l'accès sachant qu'un câble de collecte dessert sur son cheminement des sites entreprises. Aujourd'hui, [...] communes disposent d'accès dégroupés avec un câble opérateur en pénétration dans la salle de dégroupage ; la concurrence par les infrastructures s'exerce donc sur un périmètre plus étendu que la figure 14 de l'ARCEP ne le laisse penser avec 1218 communes avec au moins un opérateur commercialisant effectivement des accès sur cette commune.

En ce qui concerne France Télécom, il convient de noter que toutes les communes ouvertes à CE2O, n'ont pas d'accès en service, la couverture au tarif catalogue est plus large que les besoins qui se sont concrétisés en commande. La communication commerciale précède largement la prise de commande. De la même manière que les opérateurs alternatifs, pour France Télécom, le raccordement nécessite fréquemment de déployer de la fibre (sur l'offre CE2O, [...] seulement des commandes 2012 concernaient des sites fibrés).

Par ailleurs, la figure 14 illustre bien que France Télécom n'est pas un acteur incontournable contrairement à ce qu'écrit l'ARCEP¹ puisque :

- les communes où au moins un opérateur tiers (opérateur privé ou Réseaux d'Initiative Publique) a au moins un accès optique en service concentrent 86% du parc total des accès optiques,
- sur les communes avec un RIP, la part de marché des Réseaux d'Initiative Publique est de 69%,
- sur 656 communes France Télécom a une part de marché nulle,
- sur les 156 communes qui concentrent l'essentiel du parc des accès commercialisés où deux opérateurs alternatifs sont présents avec des accès en service ; la part de marché de France Télécom n'est que de 51 %.

Le développement de la concurrence devra donc logiquement se traduire par un allègement des obligations pesant sur France Télécom pour garder une proportionnalité des remèdes aux évolutions du marché et à ses perspectives.

La zone concurrentielle doit être constituée des communes où, au moins une infrastructure optique alternative à l'infrastructure de France Télécom est déployée, mais également de leurs

¹ Page 26

Groupe France Telecom – Marché des services de capacité - Projet de décision de prolongation de la décision n° 2010-0402 – Bilan et perspectives - Réponse du groupe France Télécom à la consultation publique

zones de chalandise respectives et/ou périphériques dans lesquelles les coûts de déploiement sont limités.

Ainsi, sur un parc total d'environ 48 000 accès FTTO, 38 000 accès actifs sont situés dans des zones géographiques concurrentielles sur lesquelles au moins un réseau FTTO alternatif de celui de France Télécom est déployé, soit plus de 80% du parc total².

Concernant le marché de gros des accès optiques, une régulation ex ante des offres CE LAN, C2E, CE2O paraît disproportionnée sur cette zone concurrentielle. Dans cette zone concurrentielle, le jeu concurrentiel se trouve biaisé par l'obligation de transparence tarifaire qui pèse uniquement sur France Télécom et qui permet aux concurrents de se positionner plus aisément, d'une part en se plaçant juste en dessous de l'offre de gros de France Télécom pour remporter l'appel d'offre, d'autre part en proposant de l'ingénierie financière adaptée à la demande du client (remise au volume, à la durée, ...). France Télécom souhaite que la réglementation tienne compte de l'existence de telles zones où seules des offres commerciales sont utiles sur le marché de gros.

Cette géographisation des remèdes est d'autant plus nécessaire que sur 656 communes³, France Télécom ne possède aucun accès optique en service quand un alternatif en possède au moins un sans être soumis à la moindre obligation asymétrique résultant d'une analyse de marché. Il y a bien une hétérogénéité du marché qui devra être prise en compte dans la prochaine analyse de marché.

2 La concurrence sur le marché des accès cuivre est sous-estimée : le dégroupage est devenu prépondérant

France Télécom souhaite préciser l'analyse de l'ARCEP. En effet, le dégroupage avec GTR 4H concurrence directement et massivement le bitstream entreprise proposé par France Télécom. La figure 6 mentionnée par l'ARCEP dans sa consultation présente une vue tronquée de la réalité et ne montre pas la dynamique largement engagée.

Les opérateurs utilisent majoritairement le dégroupage pour le raccordement des sites entreprises avec [...] à [...] commandes mensuelles d'accès en dégroupage avec GTR 4 heures. Ces commandes leur permettent d'adresser à la fois le marché de détail et le marché de gros.

Les dégroupes mixtes SFR et COMLETEL pilotent de manière volontariste des projets de migrations d'accès activés vers des accès dégroupés mono ou multi paires raccordés à leur propre DSLAM ; cela se traduit par une augmentation régulière du parc d'option GTR sur les accès en dégroupage total.

Au troisième trimestre 2012, France Télécom dénombre [...] accès passifs vendus sur le marché de gros à destination de la clientèle non résidentielle (accès dégroupés totaux avec GTR 4 heures / débits symétriques et asymétriques) soit 57,4% de l'ensemble des offres régulées sur cuivre permettant aux opérateurs alternatifs de fournir des services à destination des clients non résidentiels ([...] accès symétriques et asymétriques pour DSLE et [...] pour les LPT).

Les graphiques ci-dessous montrent tout d'abord que le parc d'accès dégroupé avec GTR 4 heures (qui est un minorant du parc d'accès dégroupés utilisés pour un client final entreprise) est supérieur à celui des offres activées sur cuivre proposées par France Télécom sur le marché de gros destiné au marché final entreprises mais aussi la dynamique concurrentielle. Une zone

² Figure 14 du document de consultation de l'Autorité

³ Figure 14 du document de consultation de l'Autorité

Groupe France Telecom – Marché des services de capacité - Projet de décision de prolongation de la décision n° 2010-0402 – Bilan et perspectives - Réponse du groupe France Télécom à la consultation publique

concurrentielle mérite d'être reconnue là où l'offre de gros activée n'est pas indispensable, c'est-à-dire à minima la zone C1 des offres de bitstream entreprise proposées par France Télécom.
[...]

3 La communication pour information des offres de détail de France Télécom auprès de l'ARCEP doit cesser d'être imposée

Dans sa décision n°2010-0402, l'ARCEP a levé la régulation du marché de détail des services de capacité et les obligations correspondantes imposées à France Télécom du fait de l'évolution de ce marché vers une situation de concurrence effective.

Pour mémoire, l'Autorité de la concurrence a considéré dans son avis n° 09-A-53 du 30 octobre 2009 que « *les concurrents de France Télécom sont désormais, par le déploiement d'infrastructures en propre et l'utilisation des offres de gros sous le contrôle de l'ARCEP, en mesure de concurrencer France Télécom dans des conditions satisfaisantes. Cette évolution vers une situation de concurrence effective sur le marché de détail est susceptible de justifier à elle seule la suppression du marché de détail de la liste des marchés régulables* » (§ 42)⁴.

Toutefois, l'ARCEP a jugé nécessaire d'imposer à France Télécom des obligations de communication pour information portant respectivement sur ses offres génériques commercialisées par défaut sur les marchés de détail aval afin de « *s'assurer du bon respect par l'opérateur de l'obligation de non-discrimination sur le marché de gros du segment terminal* » et sur ses offres sur mesure afin de lui permettre « *de vérifier que toute offre sur mesure proposée par France Télécom sur le marché de détail est répliquable à partir de ses propres offres de gros par ses concurrents* » (pp. 61 et 68, décision n°2010-0402).

Le projet de décision met en exergue la situation de concurrence effective qui prévaut actuellement –et de manière encore plus prégnante qu'en 2009– sur le marché de détail des services de capacité :

- le « *fort développement des raccordements en fibre optique dédiés aux clients non résidentiels (FttO) [...] s'est notamment traduit par une forte animation du marché de détail* » (pp. 10 et 36) ;
- « *[s]ur le marché de détail, [...] [u]ne augmentation de la pression concurrentielle exercée par les opérateurs alternatifs ces dernières années a ainsi conduit à une baisse significative des tarifs* » (pp. 33, 35 et 38).

Le projet de décision confirme en outre que cette situation de concurrence effective va se renforcer : « *[d]’ici mi-2014, d’une part, et à plus long terme, d’autre part, une croissance des usages, et donc de la demande des entreprises en matière de débits, est attendue. Cette demande croissante [...] devrait se traduire par une augmentation du nombre de raccordements en fibre optique pour les entreprises, lequel a été multiplié par trois lors des trois dernières années* » (p. 38).

Par conséquent, France Télécom estime que le caractère concurrentiel du marché de détail des services de capacité, qui va s'accroître dans les prochaines années, justifie qu'en 2014, aucune obligation ne lui soit imposée (*i.e.* suppression des obligations d'information relatives aux offres génériques ainsi qu'aux offres sur mesure).

⁴ Avis de l'Autorité de la Concurrence n° 09-A-53 du 30 octobre 2009 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en application de l'article L. 37-1 du code des postes et communications électroniques, portant sur l'analyse des marchés des services de capacité.
Groupe France Telecom – Marché des services de capacité - Projet de décision de prolongation de la décision n° 2010-0402 – Bilan et perspectives - Réponse du groupe France Télécom à la consultation publique

En effet, comme l'a souligné à plusieurs reprises l'Autorité de la Concurrence, « *la régulation dans le secteur des communications électroniques* », qui « *relève du régime de l'exception par rapport au droit commun de la concurrence* », « *n'a pas vocation à se maintenir au-delà de ce qui apparaît nécessaire, en particulier sur les marchés de détail* »⁵.

Cette position est de surcroît conforme à la recommandation de la Commission Européenne sur les marchés pertinents du 17 décembre 2007 qui a supprimé le marché de détail des services de capacité de la liste des marchés pertinents susceptibles d'être soumis à une régulation ex ante⁶.

France Télécom rappelle avoir déjà contesté le bien-fondé d'une telle obligation lors de la consultation qui a précédé la décision n°2010-0402. Les rapports annuels qui ont été adressés à l'ARCEP dans le cadre de cette obligation montrent le caractère négligeable du chiffre d'affaires des offres sur mesure et renforcent le caractère non proportionné de l'obligation qui pèse sur France Télécom.

4 Les évolutions technologiques

4.1 De l'ATM à l'Ethernet

La transition vers l'Ethernet sur le marché de gros entreprise débute au regard des commandes sur les accès cuivre enregistrées sur les offres C2E et CELAN. La transition devra cependant se faire compte tenu de l'arrêt de commercialisation des équipements ATM par les fournisseurs. L'enjeu est de piloter cette migration et le levier le plus efficace est tarifaire. L'obligation d'orientation vers les coûts sous réserve de non éviction et de neutralité technologique met trop de contraintes à l'exercice mathématique pour déterminer la grille tarifaire.

Une obligation de non excessivité (dans un premier temps) pour les offres DSL ATM apporterait un bon compromis si la concurrence des offres Ethernet ne suffisait pas à garantir un niveau suffisamment raisonnable. Cette technologie devenant ensuite obsolète avec des parcs moins conséquents, il conviendrait alors qu'elle devienne une offre commerciale non réglementée.

France Télécom s'étonne de la substitution de l'ATM par l'Ethernet annoncée par l'Autorité comme étant très lente dans sa présente consultation alors que le modèle de non éviction sur les accès cuivre prévoit une migration complète sur 5 ans à compter du 1^{er} janvier 2010⁷.

France Télécom précise que CELAN et C2E sont des offres de niveau 2 mais ont des caractéristiques différentes. C2E est une offre de collecte pour la fourniture de services IP aux entreprises (elle permet de construire des offres de détail de niveau 3) ; CELAN est une offre de collecte pour les réseaux d'entreprises permettant la gestion jusqu'à l'interconnexion de Lan (elle permet de construire des offres de détail de niveau 2 et de niveau 3).

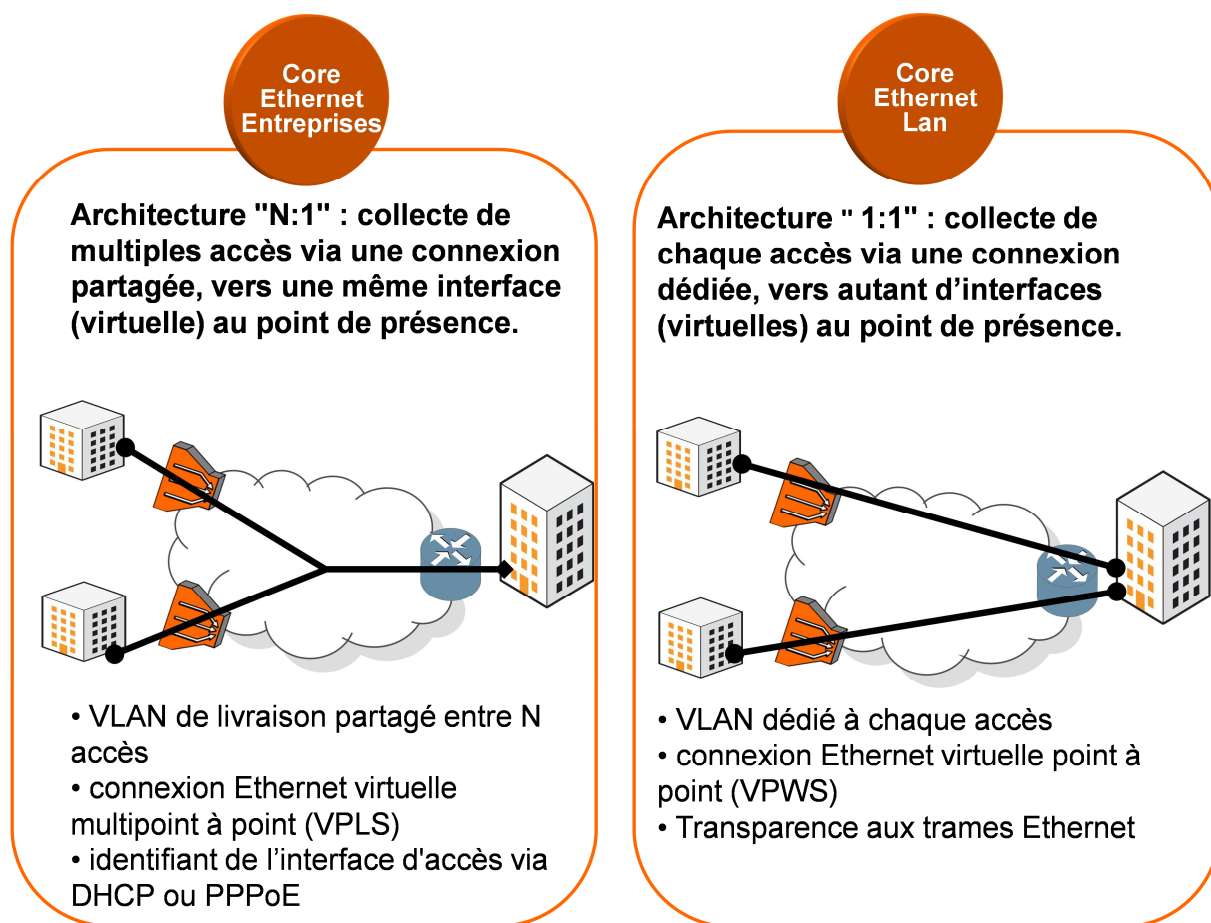
⁵ Voir notamment l'avis de l'Autorité de la Concurrence n° 09-A53, précité (§ 47) et l'avis du Conseil de la concurrence n° 04-A-17 du 14 octobre 2004

⁶ Recommandation de la Commission du 17 décembre 2007 « concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques » (2007/879/CE) (JOUE du 28.12.2007, L. 344/65).

⁷ Cellule E135 de l'onglet « paramètres » du modèle de non éviction de l'accès cuivre publié par l'ARCEP en 2012

Groupe France Telecom – Marché des services de capacité - Projet de décision de prolongation de la décision n° 2010-0402 – Bilan et perspectives - Réponse du groupe France Télécom à la consultation publique

Les architectures peuvent être synthétisées sous la forme suivante⁸ :



4.2 La fin de vie des LPT 64 kbits à 1920 kbits

France Télécom partage l'analyse de l'ARCEP concernant la fermeture des LPT 64 à 1920 mais précise que la fermeture annoncée au 31 décembre 2014 est une fermeture technique (coupure des communications transitant sur les LPT).

Au vu du parc encore en service et des ressources nécessaires côté France Télécom, opérateurs et client final, il n'est pas exclu qu'une prolongation soit proposée avec des restrictions de service (notamment sur la GTR), les équipements libérés par la diminution du parc permettant de pallier aux pannes des équipements qui ne sont plus fabriqués.

4.3 Raccordement des sites Eléments de Réseau

A titre liminaire, un élément de réseau n'a pas lieu d'être considéré comme un site client final (grand public ou entreprises) situé à l'extrémité d'un réseau. Par définition, un élément de réseau, hormis le cas de certains équipements réseaux situés chez le client, se situe à l'intérieur d'un réseau et peut être raccordé directement par l'opérateur concerné. Le fait est que les opérateurs mobiles ont su déployer un réseau mobile de qualité en utilisant très majoritairement leur propre infrastructure (FH et fibre en propre). Les services de capacité de France Télécom sont utilisés à la marge en complément de couverture sur des zones étendues non denses (parc des LPT réseau de [...] accès de longueur moyenne égale à [...] km à comparer aux LPT desservant les entreprises de longueur moyenne égale à [...] km).

⁸ Page 5 de la présentation de France Télécom aux rendez-vous opérateurs du 12 octobre 2012
Groupe France Telecom – Marché des services de capacité - Projet de décision de prolongation de la décision n° 2010-0402 – Bilan et perspectives - Réponse du groupe France Télécom à la consultation publique

En outre, pour des éléments de réseau autres que ces stations de base minoritaires en nombre situées dans des zones difficiles, il serait anormal d'imposer à France Télécom de fournir un service de capacité aux opérateurs concernés, de telles offres devant relever du domaine purement commercial.

Concernant plus particulièrement la 4G, le raccordement des stations de base mobiles pourraient nécessiter le déploiement de nouveaux câbles optiques. L'existence de l'offre de gros de France Télécom d'accès au génie civil pour le raccordement d'éléments de réseau rend inutile et disproportionnée l'imposition d'obligations nouvelles pour France Télécom en matière d'offres de gros de services de capacité destinées à cet usage.

France Télécom aurait souhaité que l'ARCEP dresse un bilan de l'usage des offres régulées dans sa consultation. A ce jour, les LPT réseaux sont relativement peu souscrites puisqu'elles représentent seulement [...] des liens TDM 2Mbit/s des opérateurs tiers. Les offres CE2O et CELAN ne sont pas souscrites par les opérateurs tiers pour desservir des antennes mobiles. L'offre de gros AIRCOM répond donc aux besoins techniques des opérateurs sans qu'il soit nécessaire d'imposer d'offre de gros activée régulée pour compléter le réseau de collecte des opérateurs. La concurrence exercée par les faisceaux hertziens et par la fibre déployée par les opérateurs (dans les fourreaux de France Télécom en s'appuyant par l'offre de génie civil de France Télécom, les offres de tiers ou de la pose de câble en pleine terre), conduit à une pression sur les prix qui les rend attractifs.

A fortiori, sur la zone avec forte densité d'entreprises, tout opérateur peut mutualiser la fibre destinée aux entreprises et à ses propres antennes ou celles de tiers, il n'apparaît donc pas légitime d'avoir l'obligation de proposer des offres de gros régulées pour les antennes mobiles et donc a fortiori pour des débits de 1 gigabit/s.

4.3.1 Un remède ne peut être envisagé sur un marché qu'à l'issue d'un processus d'analyse issu du marché de détail

Des remèdes ne peuvent être envisagés sur un marché qu'à l'issue d'un processus d'analyse dont les modalités ont été définies dans les directives européennes de 2009. L'objectif essentiel de cette analyse consiste à qualifier et quantifier les obstacles élevés et non provisoires à l'exercice d'une concurrence effective sur le marché de détail ou le marché de gros, dont le périmètre doit au reste être défini en référence à celui du marché de détail.

Le cadre d'analyse défini par les directives européennes impose en effet de procéder, pour toute analyse de marché, à la définition du marché pertinent, à la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché, enfin à l'imposition d'obligations justifiées et proportionnées au regard des problèmes concurrentiels constatés.

S'agissant du marché de détail tout d'abord, des obligations produisant des effets sur le marché de détail des services de téléphonie mobile ne sauraient être imposées dans le cadre d'une analyse de marché des services de capacités.

La note explicative de la Commission Européenne sur les marchés pertinents indique que le point de départ d'une analyse de marché est la définition du marché pertinent de détail, le périmètre du marché de gros s'en déduisant⁹.

⁹ "The starting point for the identification of markets susceptible to ex ante regulation is the definition of retail markets over a given time horizon⁹, taking into account demand-side and supply-side substitutability¹⁰. Having defined retail markets, which are markets involving the supply and demand of end-users, it is then appropriate to identify the corresponding wholesale markets which are markets involving the demand and supply of products to a third party wishing to supply end-users."

Groupe France Telecom – Marché des services de capacité - Projet de décision de prolongation de la décision n° 2010-0402 – Bilan et perspectives - Réponse du groupe France Télécom à la consultation publique

En se plaçant sur le marché de détail du mobile, on constate qu'Orange France possédait [...] de parts de marché en septembre 2009, puis [...] en mars 2012 et [...] en septembre 2012. Cette dynamique montre l'absence de dominance d'Orange France ; en utilisant très marginalement les offres régulées de services de capacités et en utilisant des faisceaux hertziens en propre, des opérateurs sont en capacité de conquérir des parts de marché.

4.3.2 L'analyse sur un éventuel marché de gros doit aussi être menée

S'agissant du marché de gros, en supposant qu'il soit pertinent d'identifier un « marché de gros du raccordement des antennes mobiles », l'analyse du fonctionnement de ce marché doit être conduite en respectant les principes définis par les directives européennes.

France Télécom a en effet défini dès l'origine, pour la desserte de ses antennes mobiles et celle des opérateurs tiers, une offre adaptée à ce besoin, AIRCOM, qui a évolué pour s'adapter aux nouvelles technologies et nouveaux usages du marché de détail.

Cependant, alors qu'Orange France utilise AIRCOM pour la majorité de ses besoins, les opérateurs mobiles tiers recourent majoritairement à des solutions qu'ils mettent en œuvre et exploitent eux-mêmes pour le raccordement de leurs antennes mobiles à leurs nœuds de réseau et n'utilisent Aircom qu'en complément de couverture.

Cette offre AIRCOM s'appuyant notamment sur des liaisons louées, l'analyse 2006-0592 en avait déduit l'appartenance du segment de raccordement des BTS au BSC au marché pertinent, sans plus d'analyse.

France Télécom avait exprimé son désaccord et l'avait réitéré lors de l'analyse 2010-0402. L'existence d'une offre ne suffisant pas en elle-même à emporter l'existence d'un marché pertinent, il convenait de procéder à une analyse spécifique afin de déterminer si un tel marché devait être identifié.

Le minimum à cet égard serait en effet de quantifier le parc total des sites à raccorder, d'identifier les différents moyens de raccordement utilisés pour raccorder ce parc total, de calculer la part de marché de France Télécom sur ce marché et de quantifier, à cette aune, l'impact supposé des obstacles concurrentiels.

France Télécom avait en particulier insisté sur le fait que l'obstacle résultant d'une infrastructure difficile à dupliquer n'existait pas sur ce marché, l'écrasante majorité du parc des sites antennes étant raccordé en propre par des solutions radio (faisceaux hertziens).

L'analyse 2006-0592 a pourtant rejeté toute analyse quantitative objective, pour s'en tenir à une pétition de principes selon laquelle les liaisons louées ne sauraient être substituées par les faisceaux hertziens. Les motifs invoqués sont très contestables, l'analyse 2010-0402 n'était pas plus convaincante.

Il convient en conséquence, en vue de qualifier un marché pertinent « du raccordement des sites antennes des opérateurs mobiles » de procéder à l'analyse des trois critères définie dans la recommandation sur les marchés pertinents de la Commission Européenne : présence de

9 Ex ante regulation addresses a lack of effective competition that is expected to persist over a given horizon. Therefore, the time horizon for market definition and identification for the purposes of this Recommendation should tie in with the period during which possible ex ante regulatory remedies are likely to be imposed. The period may depend on whether an existing obligation is being maintained or reviewed, or a new obligation is being imposed.

10 See section 2 of the SMP Guidelines

(page 6 de l' « Explanatory Note » de la Commission européenne sur les marchés pertinents (C(2007) 5406))
Groupe France Telecom – Marché des services de capacité - Projet de décision de prolongation de la décision n° 2010-0402 – Bilan et perspectives - Réponse du groupe France Télécom à la consultation publique

barrières à l'entrée élevées et non provisoires, absence d'évolution vers une situation de concurrence effective, insuffisance du droit de la concurrence seul.

Une telle analyse n'a jamais été conduite en France, ni en statique, ni en dynamique.

France Télécom restitue à nouveau les éléments dont elle dispose.

Le tableau des sites 3G est le suivant : [...]

En le croisant avec les accès souscrits auprès de France Télécom, la part de marché de l'offre AIRCOM est de [...] mais dont seulement [...] sites en fibre [...]. Avec de telles parts de marché, la dominance sur le marché de gros est complètement exclue. Dans ces conditions, une offre commerciale est suffisante sachant qu'elle serait souscrite en dehors de zones urbaines puisque les zones rurales totalisent [...] des sites (selon les géotypes "TA mobile ARCEP").

Une offre régulée n'a pas vocation à favoriser des comportements opportunistes d'achat surtout quand des offres concurrentes existent avec une certaine substituabilité. Depuis plus d'un an, dans le cadre du suivi commercial de ses clients opérateurs, France Télécom observe [...] des opérations d'internalisation dans les zones denses (certainement lié à la 3G+ et 4G). Les opérateurs utilisent aussi les câblo-opérateurs comme Numéricable et profitent d'autres opportunités de raccordement comme le FTTH (déploiement en propre ou ZMD) et les réseaux d'initiative publique. Les opérateurs mobiles s'échangent, se louent ou se vendent aussi entre eux des ressources, des liens ou de l'hébergement. Ces derniers jours, la presse a annoncé qu'un opérateur utiliserait sa licence WIMAX pour construire son réseau mobile, [...] n'a jamais eu recours aux services de capacités pour desservir ses antennes mobiles. Il s'ensuit une très nette diminution des parcs des produits AIRCOM qui n'est que très partiellement liée à la migration vers les différentes offres régulées de réseaux de communications (c'est-à-dire hors offre de génie civil).

Quant à la 4G, elle ne passe pas nécessairement par le déploiement de nouveaux tronçons de câble de fibre puisque les fibres utilisées pour les technologies précédentes d'antennes radio peuvent supporter les débits de la 4G à travers le changement de technologie des équipements (possible aussi sur FH). Certains opérateurs mobiles ont fait le choix d'inclure l'évolutivité dans la stratégie de déploiement de leur réseau de collecte des antennes. Ils ont privilégié le support fibre dès la 3G. Ces opérateurs ne doivent pas se trouver pénalisés par cette stratégie de long terme qui trouve aujourd'hui tout son sens avec les promesses de débit portés par la 4G.

5 Le positionnement des réseaux

5.1 Le FTTH n'a pas vocation à empiéter sur le FTTO

L'ARCEP constate que les offres proposées sur les réseaux FTTH et FTTO ne sont pas substituables¹⁰. Effectivement, certaines caractéristiques majeures existent :

- la fibre FTTO est une fibre dédiée du client jusqu'au NRA tandis que l'offre FTTH est mutualisée à chaque niveau de couplage,
- l'offre FTTO offre des débits garantis et symétriques,
- l'offre FTTO offre une GTR 4 heures.

L'ARCEP indique que le retrait de la boucle locale de cuivre conduit à envisager la mise en place de nouvelles offres, positionnées entre les accès FTTH et FTTO, afin de remplacer les accès SDSL.

France Télécom estime qu'il est tout à fait prématuré de se placer dans une perspective de retrait du cuivre pour la prochaine analyse de marché. Le réseau cuivre en France est opérationnel et nullement obsolète et il permet la fourniture de services de plus en plus performants. En outre, l'écart de prix entre le FTTH et le FTTO diminue ; à cet égard, l'ARCEP souligne la baisse de prix

¹⁰ Page 46 du document de consultation.

sur les offres FTTO. Modifier les caractéristiques des offres de gros régulées sur fibre optique pour le marché entreprises pourrait avoir des effets dévastateurs en particulier pour tous les opérateurs ayant décidé de déployer leur propre infrastructure FTTO.

5.2 Les RIP doivent être complémentaires et non redondants

France Télécom cherche à valoriser ses investissements, comme tout opérateur qui déploie des infrastructures. Or, nous assistons au déploiement d'infrastructures RIP FTTO sur des zones déjà couvertes par France Télécom et ouvertes à l'offre de gros CE2O ou aux offres Ethernet (exemples : RIP FTTO Toulon Provence Méditerranée d'Altitude, Grand Poitiers de Covage, DSP du Val de Marne, ...).

En outre, dans le but d'assurer un minimum de revenus à leur RIP, certaines collectivités lancent des appels d'offres dans lesquels l'utilisation de la fibre du RIP existant est un pré requis ou du moins fortement recommandé par les élus qui attribuent les marchés et créent ainsi malheureusement un monopole sur l'accès à destination du segment des collectivités locales tout en dévalorisant les investissements des opérateurs ayant déployé des infrastructures.

Les extensions de la capillarité et de la capacité de la boucle locale optique FTTO de France Télécom (de gros ou détail) s'effectuent au rythme des demandes clients et du potentiel mis en regard des investissements nécessaires dans le réseau (fibre, équipements hardware et version logicielle conforme aux règles d'ingénierie du service, ...) afin de proposer les offres du catalogue.

Les collectivités locales peuvent contribuer à l'élargissement de la couverture FTTO dans les zones où l'investissement privé n'est pas viable. En revanche, quel est l'intérêt dans l'aménagement du territoire de voir naître des projets de nouveaux RIP FTTO dans des zones CE2O parfois même dans les zones denses ? Cela contribue à distordre la concurrence sur les marchés de gros et de détail et à décourager l'investissement privé. Il serait bénéfique pour l'ensemble du marché que l'ARCEP rappelle ces principes naturels. D'autre part, si une collectivité locale a l'intention de déployer un RIP, elle devrait d'abord passer par une phase de consultation préalable des opérateurs privés pour s'assurer qu'il n'existe pas de projet dans les 3 ans qui viennent.

France Télécom couvre, à travers l'offre de gros CE2O, toutes les communes de la métropole, la différence se situe au niveau du process et de l'établissement du tarif. L'offre de détail Business Ethernet couvre aussi toutes les communes de la métropole avec un tarif en OSM sur le hors zone. La répartition du marché potentiel se lit sur la première ligne du graphique ci-dessous. Les quatre principaux exploitants qui regroupent une cinquantaine de RIP sur la centaine existante peuvent adresser 31 % du marché potentiel ([...] en zone dense, [...] en zone non dense, [...] en hors zone) mais se concentrent sur la zone dense, là où les investissements sont a priori rentables et peu en complément de couverture des autres opérateurs.

[...]

Cette éligibilité mesurée par France Télécom se trouve complétée par la quantification ARCEP qui établit que sur 228 communes avec présence de RIP, France Télécom se positionne en challenger face à l'influence significative exercée par les RIP (dont la plupart ont fait l'objet de subventions publiques). La part de marché (gros + détail) de France Télécom dans les zones où son infrastructure co-existe avec un RIP FTTO est inférieure à celle existant dans les zones où existent au moins deux infrastructures d'opérateurs alternatifs privés, alors même que les déploiements de RIP FTTO sont en moyenne beaucoup plus récents que ceux des réseaux optiques des opérateurs privés. Cela démontre à l'évidence que le déploiement de RIP FTTO dans les zones couvertes par France Télécom est un facteur de distorsion de concurrence. De tels déploiements de RIP sont aussi de nature à expliquer le ralentissement des déploiements d'opérateurs alternatifs évoqué par ailleurs dans le document.

France Télécom invite donc l'ARCEP à étudier précisément et objectivement cette évolution du marché à l'occasion de sa prochaine analyse de marché afin de garantir un jeu concurrentiel sain et loyal entre les acteurs, basé sur une concurrence par les infrastructures non faussée partout où cela est économiquement envisageable. L'ARCEP pourrait en particulier se pencher sur la question du contrôle de l'affectation des subventions dans les zones réputées rentables et de la nécessité de compléter les dispositions réglementaires à cet égard, afin notamment que l'octroi de subventions ne concerne que des zones où n'existe pas d'infrastructure d'opérateur privé ou de projet de déploiement d'infrastructure dans les 3 années à venir.

6 Circuits interurbains intra-territoriaux

Le marché de gros des prestations de circuits interurbains intra-territoriaux a été dérégulé lors du cycle précédent d'analyse du marché des services de capacité, France Télécom constate comme l'ARCEP la situation concurrentielle de ce marché et donc partage l'inutilité d'une régulation *ex ante* sur ce marché.

7 Divers

7.1 Collecte des sites CFTSA

L'ARCEP indique¹¹ que l'offre de liaison d'aboutement doit être maintenue, France Télécom estime qu'une offre commerciale suffirait pour les deux raisons suivantes :

- tout d'abord, les liaisons d'aboutement sont le pendant des liaisons de raccordement qui appartiennent au marché de l'interconnexion (les liaisons de raccordement ne figurent plus dans l'offre de référence d'interconnexion de France Télécom) ;
- ensuite, les liaisons d'aboutement sont devenues un mode d'aboutement marginal puisque les opérateurs se colocalisent et font alors le choix d'arriver avec de la fibre en propre ou de la fibre tierce. La même tendance est observée avec les offres CE2O, DSLE, C2E, CELAN où le tronc colocalisé est préféré au tronc distant. Les troncs distants actuellement en non éviction devraient alors être proposés en offre commerciale.

7.2 Définition de l'Opérateur d'Immeuble

France Télécom attire l'attention de l'ARCEP sur une erreur de plume qui s'est glissée au paragraphe 4.4.5 du projet de décision qui mentionne :

« Comme dans l'ensemble de ce document, on entend par FttO les réseaux destinés au raccordement ponctuel de clients d'affaires au moyen d'une boucle locale en fibre optique dédiée et adaptée. En application de la décision n°2010-1312 relative à l'ensemble du territoire à l'exception des zones très denses, les opérateurs procédant à de tels déploiements peuvent ne pas être considérés comme des opérateurs d'immeubles et, à ce titre, ils peuvent ne pas être soumis aux différentes obligations (obligation de complétude notamment) qui s'y rattachent » (soulignements ajoutés).

Or, la décision n°2010-1312 énonce clairement, s'agissant de la définition d'un « Opérateur d'immeuble », :

« 2° Opérateur d'immeuble

L'opérateur d'immeuble est, en principe, l'opérateur qui a établi les lignes ou qui prévoit de le faire, notamment au travers d'une convention prise en application de l'article L. 33-6 du CPCE, à

¹¹ Page 41 du document de consultation

la suite de la désignation de cet opérateur par le propriétaire pour équiper l'immeuble en fibre optique. Un opérateur procédant, dans le cadre d'un déploiement dédié, exclusivement au raccordement ponctuel de clients d'affaires au moyen d'une boucle locale en fibre optique dédiée et adaptée, en vue de fournir à ces clients des services de capacité n'est donc pas considéré comme opérateur d'immeuble. » (soulignement ajouté).

France Télécom propose dès lors la rédaction suivante :

« Comme dans l'ensemble de ce document, on entend par FttO les réseaux destinés au raccordement ponctuel de clients d'affaires au moyen d'une boucle locale en fibre optique dédiée et adaptée. En application de la décision n ° 2010- 1312 relative à l'ensemble du territoire à l'exception des zones très denses, les opérateurs procédant à de tels déploiements ne sont pas considérés comme des opérateurs d'immeubles et, à ce titre, ils ne sont pas soumis aux différentes obligations (obligation de complétude notamment) qui s'y rattachent ».

B. Segment inter territorial

France Télécom a fait le choix d'investir dans les câbles sous-marins pour disposer d'un réseau permettant d'acheminer le trafic de ses clients vers les pays et continents étrangers et relier les pays et départements d'outre-mer où elle est présente.

Des acteurs nouveaux ont, comme France Télécom, fait récemment le choix d'investir dans les câbles sous-marins :

- des opérateurs comme SRR (membre du consortium pour le câble Lion 2)
- des fournisseurs de services comme Facebook (membre du consortium Asia Pacific Gateway) ou Google (membre du consortium du câble Unity).

La grande majorité des autres opérateurs adoptent une stratégie différente et préfèrent réduire leurs risques d'investissement en achetant des offres de gros sur le marché pour l'acheminement de leur trafic international (voix ou data), que ce soit sous forme de droit d'usage ou de location de capacités à des membres des consortia de câbles sous-marins ou sous forme d'offres de gros activées à l'usage (c'est le cas en particulier des opérateurs alternatifs métropolitains).

Parmi les câbles mentionnés dans la présente consultation, France Télécom confirme qu'elle est membre des consortia Americas II, ECFS, LION, LION 2, SAT3-WASC-SAFE mais pas de ceux de SMPR-1, GCN, MCN. Les consortia comportent en effet en général de nombreux acteurs (48 pour AMERICAS II¹², 25 pour ECFS¹³, 35 pour SAT3-WASC-SAFE¹⁴, 3 pour Lion¹⁵, 6 pour Lion 2¹⁶) et France Télécom y dispose souvent de parts minoritaires.

¹² AACR-DR, ANTEL, ANTELECOM, AT&T, BICS, C&W Antigua, C&W Barbados, C&W BVI, C&W Cayman, C&W GN, C&W Grenada, C&W Jamaica, C&W St.Kitts, C&W St.Lucia, C&W St.Vincent, Cabo Verde Telecom, CANTV, CODETEL, DTAG, EMBRATEL, ENTEL-CHILE, Equant, France Télécom, Global Crossing Brasil, Global Crossing Venezuela, Global Crossing USA, Global Interlink, GT&T, Level3, Centennial, MCII, Pacifictel, Prepa.NET IWT, PRIMUS, PTC, SETAR, Sprint, TATA BDA, Telecom Argentina, TI sparkle, TdA, TLFN, TLD-Chile, TLDI, Telenor, Telesur, TRICOM-DR, TSTT

¹³ Antelcom, AT&T, BTGNS, CANTV, Codetel, C&W (WI) Antigua, C&W (WI) Anguilla, C&W (WI) Monseratt, C&W (WI) St Lucia, C&W (WI) St Vincent, C&W (WI) Tortola, C&W Barbados, C&W Bermuda, C&W Dominica, C&W Grenada, C&W St. Kitts, C&W UK, France Télécom, GT&T, MCII, PRIMUS, Sprint, Teleglobe, TLDI, TSTT.

¹⁴ Angola Telecom - AT&T - BICS - Benin Telecom - BT - C&W - Camtel - CAT - China Telecom - China Unicom - CHT-I - CIT - CYTA - DTAG - France Télécom - Gabon Telecom - Ghana Telecom - IAM - KPN - KT - Mauritius Telecom - MCII - NITEL - PTC - Reach - Singtel - Sonatel - Sprint - TIS - Telecom Namibia - Telefonica - TM - Telkom SA - Tata - Tata Bermuda

¹⁵ France Telecom, Mauritius Telecom, Orange Madagascar (et SRR qui détient 40 % en droit d'usage sur les capacités initiales dont France Télécom dispose en tant que membre du consortium, cette acquisition a été concomitante à l'entrée de SRR dans le consortium de Lion 2)

¹⁶ France Telecom, Mauritius Telecom, Orange Madagascar, Telkom Kenya, Société Réunionnaise du Radiotéléphone, Emtel

Groupe France Telecom – Marché des services de capacité - Projet de décision de prolongation de la décision n° 2010-0402 – Bilan et perspectives - Réponse du groupe France Télécom à la consultation publique

Comme indiqué lors de la précédente consultation de l'ARCEP, France Télécom assure la connectivité de ses clients de Saint Barthélémy au reste du monde à travers un faisceau hertzien relié à l'île de Saint Martin.

Il convient également de noter que la concurrence s'exerce au travers des offres faites par les membres des consortia des autres câbles quand les territoires sont desservis par des routes alternatives.

France Télécom partage donc la position de l'ARCEP sur le maintien des obligations actuelles et regrette que l'offre de référence orientée coûts concernant le câble GCN ne soit pas encore publiée. GCN fournit des cotations, celles obtenues par France Télécom sont les suivantes pour le segment Saint Barthélémy- Saint Martin :

[...]

Des doutes sérieux apparaissent sur l'orientation vers les coûts de ces tarifs.

D'une part, le tarif de l'abonnement du conduit 155 Mbit/s a augmenté depuis l'obligation vers les coûts imposée à GCN en septembre 2011 alors que l'augmentation des débits sur un câble (mis en service depuis 2006 et non saturé) devrait se traduire logiquement par une baisse.

D'autre part, le câble a bénéficié de 16,5 millions d'euros de subventions publiques – Région Guadeloupe, Etat français et Union européenne –, soit 75 % du coût total du câble. Le prix actuel de la portion Saint Barthélémy – Saint Martin d'une distance très modeste de 25 km semble élevé pour un marché du marché de détail haut débit en croissance lié à un pouvoir d'achat élevé et qui cumule le remplissage de 7 années d'existence.

France Télécom précise que le câble Americas II ne dessert pas Saint Martin comme l'écrit l'ARCEP dans son document au paragraphe 6.2.1.3.

Concernant l'Océan Indien, France Télécom a pris des engagements jusqu'en 2017 dans le cadre du dossier de défiscalisation du câble Lion 2 qui encadre les principales prestations relatives à ce câble. Il convient de rappeler que ces engagements ont été soumis préalablement à l'ARCEP et qu'ils peuvent donner lieu, si nécessaire, à une intervention ex post. Dans ces conditions, il n'apparaît ni nécessaire ni d'ailleurs compatible avec ce dispositif d'envisager une régulation ex ante sur ce câble.

De plus le principal membre (après France Télécom) du consortium LION 2 dispose, dans la station terminale du câble à Mayotte, d'un espace dédié pour une durée de neuf ans, reconductible tacitement (sans pouvoir toutefois dépasser la durée de vie du câble LION2) et d'une surface de [...]. Cette surface conséquente lui permet de proposer des offres concurrentes à celles de France Télécom, y compris sur la partie terrestre. Quant à Lion 1, cet acteur a acquis [...] de la capacité en IRU, ce qui lui permet de proposer des offres de gros couplées avec Lion 2.

A noter, l'offre de complément terrestre de Mayotte n'a pas fait l'objet de commande à ce jour. Cela démontre qu'il existe des solutions alternatives à cette offre qui ne mérite donc pas d'être régulée.