

Consultation ARCEP portant sur la prolongation de l'analyse de marchés des services de capacité

Réponse à la consultation

20 mars 2013

1. Synthèse

Dès son arrivée sur le fixe, en 2008, Bouygues Telecom a pris la décision d'investir dans les infrastructures (équipement en cartes SDSL des équipements DSLAM rachetés à Club Internet) afin de pouvoir proposer ses services aux entreprises. Cet investissement se poursuit aujourd'hui sur la fibre dont le déploiement permettra d'offrir des services sur la base d'une architecture FTTH pour le bas du segment de marché entreprise (10-50 salariés). Parallèlement Bouygues Telecom a investi dans le développement de services dédiés (box adaptée aux besoins professionnels) et dans le développement de ses forces commerciales et de ses services (net centrex convergent, Cloud...).

Le développement de Bouygues Telecom sur le marché fixe entreprises est vital pour le maintien de Bouygues Telecom sur ce segment de clientèle y compris sur le marché mobile, cela dans un contexte de convergence dans la stratégie d'approvisionnement des clients et alors que le revenu mobile est aussi fortement attaqué sur ce marché entreprises. En 2012, &SDA des revenus Bouygues Telecom enregistrés sur le marché des entreprises étaient réalisés par les services fixes, avec un objectif de &SDA en 2013.

Le marché de détail reste marqué par le maintien d'une prédominance d'Orange, par un manque de fluidité et par une vitesse de transition des entreprises vers la fibre décevante.

Dans ce contexte, le marché des services fixe à destination des entreprises doit faire l'objet de toute l'attention des Autorités.

Bouygues Telecom n'est donc pas favorable au décalage à mi 2014 de l'analyse de marché :

- la synchronisation des marchés 4, 5 et 6 doit effectivement être opérée mais elle doit s'accompagner d'une refondation en profondeur visant à délimiter les marchés du génie civil, ceux des offres d'accès passif à destination du grand public d'une part et à destination des entreprises d'autre part, et enfin ceux des offres actives à destination elles aussi du grand public d'un côté et des entreprises de l'autre côté ;
- ce travail ambitieux pourrait être mené d'ici fin 2013 et permettrait de répondre à l'importance des enjeux que représente ce marché.

2. La vision Bouygues Telecom du marché de détail des services fixe à destination des entreprises

2.1. La part de marché d'Orange reste prédominante et stable

Les résultats d'enquêtes réalisées par &SDA permettent d'obtenir une évaluation des parts de marché des principaux acteurs.

&SDA

2.2. Des freins à la fluidité du marché

- a. L'image « qualité, sécurité et disponibilité » du service dont bénéficie Orange et que ne parviennent pas à égaler ses concurrents dans la perception des prescripteurs au sein des entreprises clientes

Bien que la disponibilité des services soit équivalente entre les différents fournisseurs, la perception d'une plus grande disponibilité et d'une image de spécialiste très implanté localement grâce à sa position d'ancien monopole historique, reste durablement ancrée dans l'esprit des prescripteurs.

De surcroît, Orange a acquis et conservé une base de clients mobiles non résidentiels très large en tant que premier entrant sur le marché et dispose d'une position prééminente sur le marché résidentiel qui lui permet d'amortir ses coûts fixes sur une base encore élargie et d'asseoir sa rentabilité globale ;

Enfin, les difficultés opérationnelles résultant du choix d'un nouveau fournisseur, décrites ci-après, et pouvant affecter de manière transitoire la qualité, contribuent au maintien de cette perception. L'avantage prix s'avère indispensable pour contrecarrer une telle perception au détriment de la rentabilité des offres alternatives.

- b. La migration d'un client entreprise vers un nouveau fournisseur repose sur le principe de la reconstruction de l'accès et est source de délai et de complexité opérationnelle.

Afin de limiter le temps d'interruption de service le secteur a traditionnellement organisé la migration d'un client professionnel vers un nouveau fournisseur par la construction d'un nouvel accès en parallèle de l'accès existant. Par exemple, une nouvelle ligne cuivre sera construite en parallèle de la ligne existante pour les accès de type data haut débit ou voix.

Cette approche se révèle aujourd'hui pénalisante dans certains cas : saturation du nombre de paires de cuivre desservant l'entreprise, coût de construction d'un nouvel accès fibre pénalisant la rentabilité de l'offre alternative, etc.

La mise en place par le secteur de processus permettant, de manière alternative, la réutilisation de l'accès actuel conduirait à une économie de coûts et à une plus grande simplicité opérationnelle, tout en maintenant un temps d'interruption de service minimal.

A défaut, aujourd'hui les opérateurs alternatifs utilisent massivement la Vente en Gros de l'Abonnement (VGA) pour acquérir un client dans un premier temps en restant sur l'infrastructure historique du RTC et effectuer dans un deuxième temps vers un nouvel accès et un service de VOIP. Il n'existe pas d'équivalent pour les services Data (accès à internet, VPN, VLAN...) pour lesquels la migration reste un projet long et complexe.

- c. Des besoins clients en général multi-sites qui nécessitent le recours aux offres de gros sur la part des sites situés hors couverture du réseau propre de l'opérateur.

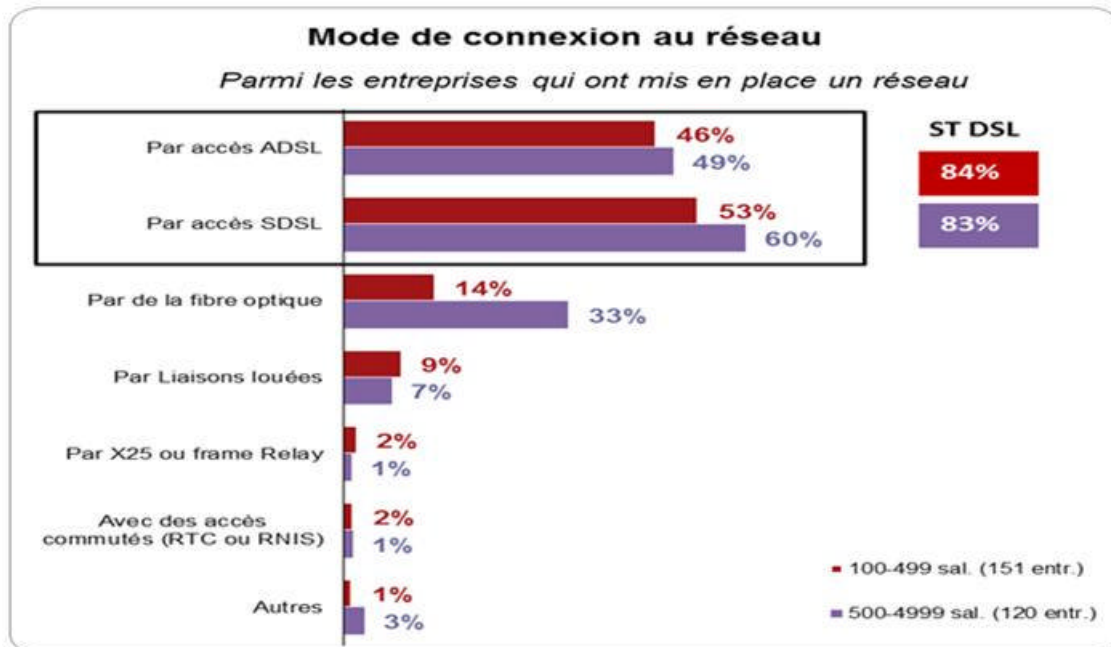
40 % des entreprises de 10 à 100 salariés ont des besoins multi-sites, cette proportion s'établit à 90 % pour les entreprises de plus de 500 salariés.

Un dé-positionnement prix sur les quelques sites situés hors couverture, résultant de la nécessité pour les opérateurs de recourir aux offres de gros de France Télécom, suffit, en raison des tarifs pratiqués par l'opérateur historique, à rendre l'offre alternative non compétitive.

C'est en particulier le cas pour une entreprise qui nécessite un grand nombre d'accès cuivre et un faible nombre d'accès fibre. Le recours et la dépendance des opérateurs aux offres de gros fibre CE20 ou CE-LAN pénalise lourdement la compétitivité de l'offre alternative et par la même empêche toute animation concurrentielle sur le marché de détail entreprise à l'initiative des opérateurs alternatifs qui ne disposent pas d'un réseau très capillaire, comme Bouygues Telecom, notamment sur le segment des entreprises « grands comptes ».

2.3. Des besoins clients qui évoluent vers la data et les débits mais les accès traditionnels continuent d'assurer la part essentielle des revenus

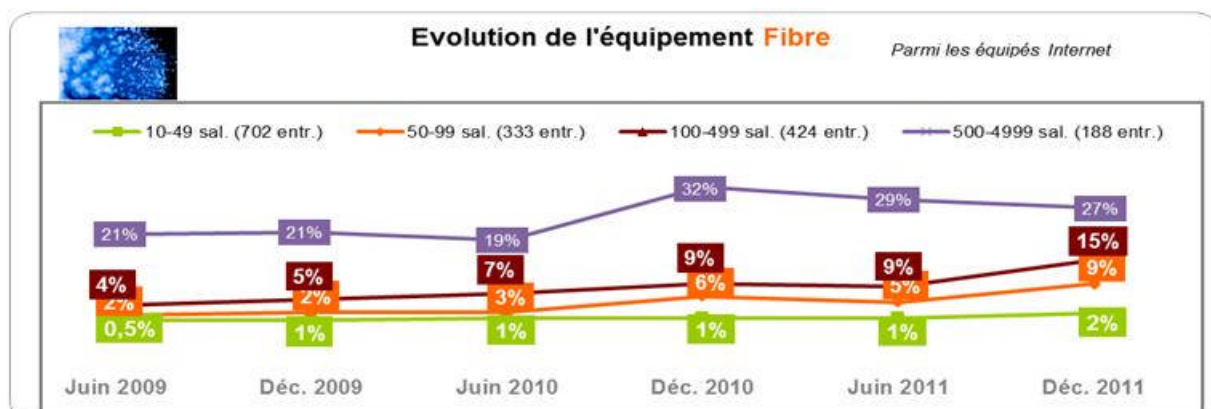
Bien que la transition des entreprises vers la fibre constitue un enjeu pour la compétitivité économique de ces entreprises, l'essentiel des services data est aujourd'hui fourni par des accès cuivre.



En ce qui concerne les offres voix, la téléphonie classique RTC reste le quotidien d'une grande majorité des entreprises. Sa relative facilité de mise en œuvre (il ne nécessite pas la construction en parallèle d'un nouvel accès) permet en outre de faire migrer rapidement le client chez son nouveau fournisseur. Cette rapidité de mise en œuvre offre deux avantages clés : la satisfaction du client (qui souhaite une mise en œuvre rapide après sa prise de décision) et la rapidité de transformation commande-CA pour l'opérateur.

2.4. La transition des entreprises vers la fibre est lente en raison d'une offre inadaptée

Les petites et moyennes entreprises sont peu équipées en fibre et aucune tendance laissant entrevoir une adoption en masse ne se fait jour. La baisse des prix de détail des offres sur fibre faites aux entreprises ne fait que répliquer la baisse des prix de l'offre de gros CE20, ce qui témoigne de l'incapacité des infrastructures alternatives à exercer une pression concurrentielles suffisante.



Le sous-équipement des entreprises en accès fibre optique est le résultat d'une offre inadaptée.

Deux architectures sont possibles pour l'accès fibre des entreprises:

- Accès fibre sur architecture FTTH :

L'accès est réalisé sur la même architecture de réseau que les accès grand public. Le débit possible est de 100 Mbit/s à quelques centaines de Mbit/s mais avec des possibilités limitées de débit garanti et de temps de rétablissement de la ligne. Ces limitations ne sont toutefois pas contraignantes pour des petites entreprises comme en témoigne aujourd'hui l'équipement en dégroupage ADSL de nombreuses petites entreprises. Bouygues Telecom estime que cet accès fibre peut satisfaire une très grande partie des besoins des entreprises jusqu'à 50 salariés.

- Accès fibre sur architecture FTTO :

L'accès est réalisé sur une ligne point à point entre les locaux de l'entreprise et le point de présence de l'opérateur. Le débit peut aller jusqu'à 1 Gbits/s ou au-delà avec possibilité de débit garanti et de temps de rétablissement. Les accès fibre disponibles au travers des offres de gros d'Orange (CE20 ou CE LAN) utilisent cette architecture. L'accès est déployé spécifiquement pour le besoin de l'entreprise, sans effet d'échelle avec le déploiement grand public de la zone.

Ces deux architectures conduisent à deux types d'offres sur le marché de détail :

- Offre à destination des professionnels et des entreprises de moins de 50 salariés (plus précisément : dans les zones très denses il s'agit des entreprises de moins de 50 salariés situées dans des immeubles mixtes ; en zone moins dense, toute entreprise de cette taille, quel que soit son local) : offre sur architecture FTTH à un prix de 50 à 70 €.
- Offre à destination des entreprises de plus de 50 salariés (et en zone très dense pour des entreprises de plus petite taille mais située dans un immeuble qui lui est propre) : offre sur architecture FTTO, essentiellement sur produit de gros dans le cas de Bouygues Telecom, conduisant à un prix de l'offre de détail aux alentours de 1500 € (les offres de gros se situant à un prix de 700 à 1000 €).

Cet écart de prix ne peut se justifier par la valeur que représente une garantie de temps de rétablissement (valorisée à quelques dizaines d'euros aujourd'hui sur le cuivre) ou bien des débits pouvant être plus élevés (1 Gbits plutôt que quelques centaines) mais dont l'usage n'est pas perceptible par les entreprises.

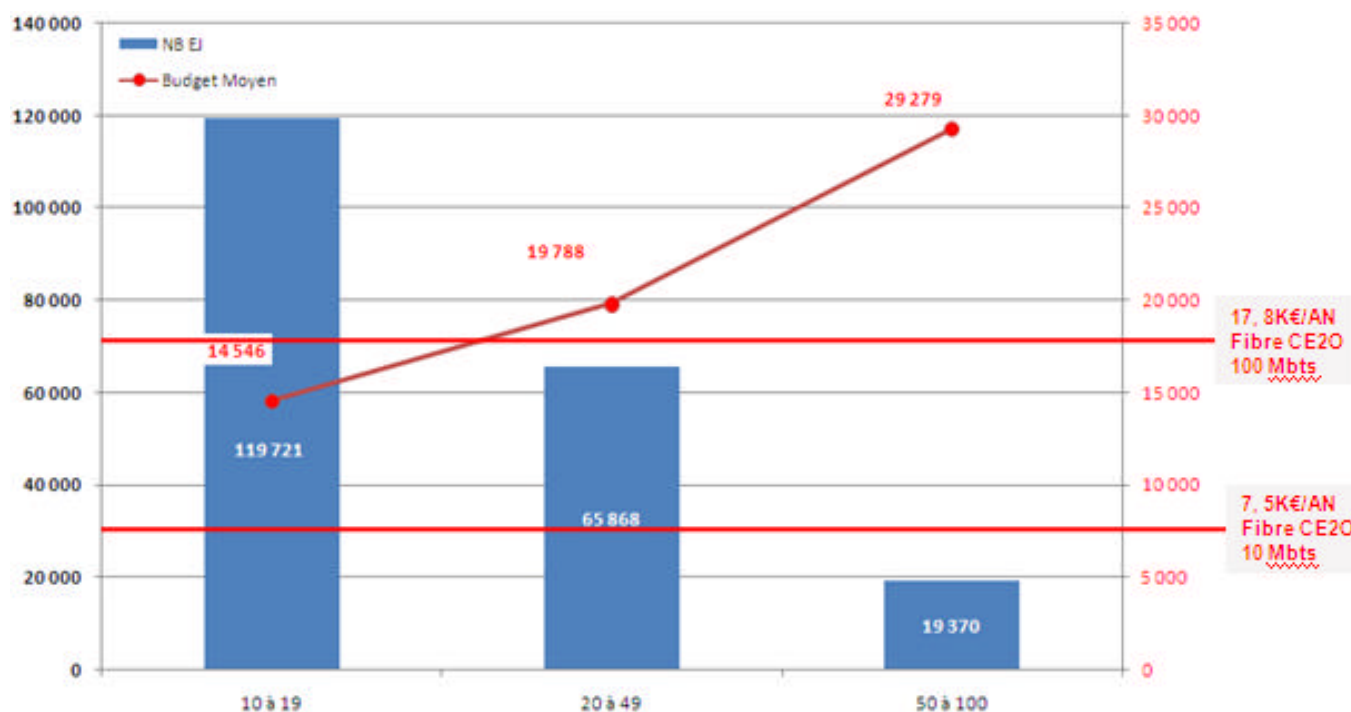
Il n'est pas soutenable à terme et doit conduire à un rapprochement par le bas du prix de l'accès FTTO et du prix de l'accès FTTH afin de créer un continuum de prix cohérent avec les services qui peuvent être offerts sur ces différents types d'accès fibre.

Les travaux préparatoires à l'expérimentation de Palaiseau constituent une illustration de cette difficulté : de nombreuses entreprises bénéficiant d'accès cuivre (SDSL) se voient contraintes avec leurs opérateurs d'adopter des produits d'accès fibre FTTO dont le prix peut être 10 à 15 fois plus élevé.

Le maintien de prix élevés pour les accès FTTO peut traduire une approche de défense de la valeur **& SDA**.

Remarque :

- Le coût moyen d'acquisition d'un lien FTTO auprès de l'opérateur historique via son offre de revente CE2O représente plus que le budget global telecom (mobile + fixe) des structures de 10 à 20 salariés et presque les 4/5 du budget d'une entreprise de 20 à 50 salariés.
- Près de 190 000 entreprises françaises (soit 80% des entreprises de plus de 10 salariés) n'ont pas les moyens financiers de bénéficier d'une offre de service très haut débit avec une qualité de service entreprises via l'offre de revente en gros d'Orange.



2.5. L'agressivité commerciale d'Orange et son ancrage sur le fixe lui permettent de tirer avantage de la convergence fixe-mobile dans la stratégie d'approvisionnement des entreprises

Bouygues Telecom veut simplement ici rappeler que la position ultra-dominante d'Orange sur le fixe constitue un ancrage très fort utilisé comme levier pour recruter des clients mobiles ou consolider son parc mobile :

- en raison de l'accélération de la convergence « fixe-mobile », illustrée notamment par le fait que plus de 50 % des appels d'offres publics associent des lots fixes et mobiles ;
- en raison de la viscosité bien plus grande du fixe de manière générale et du fixe entreprises en particulier, résultant des barrières importantes à la sortie propres aux services fixes (nécessité de restituer les équipements, risque d'interruption des services, perte de la messagerie, réticence à changer une installation qui fonctionne, etc.) et comparativement à la fluidité du mobile ; viscosité renforcée par les pratiques contractuelles (engagements de très longue durée, engagements de chiffre d'affaires ...) des principaux acteurs sur ce marché
- de la part de marché encore plus importante d'Orange sur le fixe (de 60 % à près de 80 % selon les segments) ;
- aboutissant à favoriser Orange, au détriment de Bouygues Telecom qui est attaquée par Orange, notamment au moyen de pratiques abusives, sur sa position mobile.

3. La vision Bouygues Telecom du marché de gros

3.1. Des difficultés opérationnelles persistantes dans la mise en œuvre des produits de gros

La mise en œuvre des offres de gros d'Orange révèle de nombreuses difficultés qui ne sont que lentement résolues malgré le travail mené dans les réunions multilatérales placées sous l'égide de l'ARCEP.

Bouygues Telecom relève en particulier :

- l'indisponibilité de liens résultant de la saturation de la boucle locale cuivre (indisponibilité des paires cuivre supplémentaires pour la reconstruction de l'accès) qui retarde la disponibilité de l'offre des opérateurs alternatifs ;
- le manque de visibilité sur l'avancement du déploiement des liens nécessaires à la mise en place d'offres de détail concurrentes à celles d'Orange qui handicape Bouygues Telecom dans la mise en œuvre de ses propres services et de son plan d'affaire ;
- le non-respect fréquent des délais de livraisons des offres de capacité (VGA et CE20) et des GTR (garantie de temps de rétablissement) sur le SAV : des taux de respect des délais très faibles, en particulier s'agissant des prestations de dégroupage total.

Bouygues Telecom observe d'ailleurs qu'Orange n'a pas d'incitation véritable à respecter les GTR eu égard :

- au faible montant des pénalités applicables,
- à l'insuffisance de ces pénalités pour couvrir les préjudices réels subis ;
- à la nature forfaitaire et libératoire de ces pénalités, qui ne permet pas de sanctionner plusieurs manquements ;
- aux nombreuses exclusions à l'application de ces pénalités.

Ces éléments contribuent à vider de leur substance les GTR souscrites par Orange, ce qui a pour conséquences :

- d'exposer Bouygues Telecom au paiement de pénalités beaucoup plus élevées que celles supportées par Orange ;
- d'exposer Bouygues Telecom au risque de mise en jeu de sa responsabilité contractuelle, sans possibilité d'indemnisation de la part d'Orange (les pénalités sont en effet libératoires) ;
- de nuire à la qualité des services proposés par les opérateurs alternatifs et par Bouygues Telecom en particulier et, partant, d'altérer son image de marque auprès de ses clients.

3.2. Le découpage actuel des marchés régulés 4, 5 et 6 (offres passives, offres actives, services de capacité à destination des entreprises) n'est pas adapté à la transition vers la fibre

Bouygues Telecom partage le constat que la délimitation du marché 6 actuel n'est plus pertinente et doit se faire en cohérence avec la délimitation des marchés des offres d'accès passif (marché 4) et des marchés des offres d'accès actif (marché 5).

Cette modernisation est rendue nécessaire par les profondes évolutions du cadre réglementaire survenues depuis 4 ans : accès au génie civil, cadre symétrique pour le déploiement de la fibre en zone très dense et en zone moins dense.

On peut relever dans les incohérences de la délimitation actuelle :

- l'inclusion dans le même marché 4 de l'accès au génie civil et des offres d'accès passif au cuivre alors qu'il s'agit de deux barreaux nettement différents de l'échelle d'investissement (les produits ne peuvent donc être substituables) ; Il existe désormais plusieurs offreurs sur l'accès passif à la fibre en ZTD (car plusieurs déployeurs) mais un seul et unique offreur pour le génie civil à l'échelle nationale.
- l'absence d'offre à l'accès passif pour la fibre FTTO alors même que la LME instaurait le principe d'un droit d'accès au segment terminal de la fibre optique déployée ; de plus les directives européennes ainsi que la recommandation NGA (2010/572) prévoient qu'un opérateur SMP déployant un réseau fibre (FTTH ou FTTB) doit fournir l'accès au segment terminal et se voir imposer le dégroupage de sa boucle locale fibre. Cette dernière obligation peut être levée dans les zones géographiques où plusieurs infrastructures alternatives existent en combinaison avec des offres d'accès compétitives ;
- l'inclusion à la fois dans les marchés 5 et 6 de produits similaires dans l'interface technique (Ethernet ou IP) et se distinguant uniquement par le support physique (cuivre ou fibre).

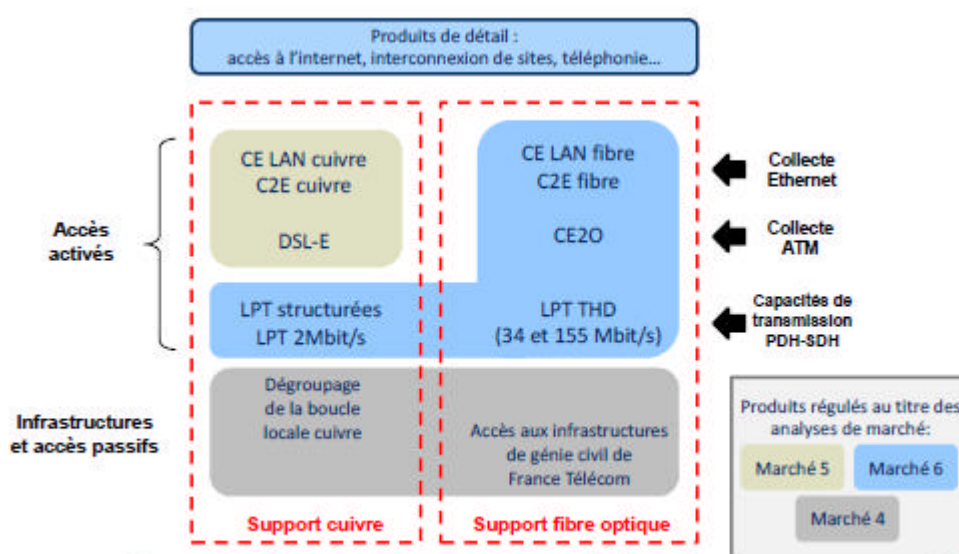


Figure 5 - Présentation synthétique des différents produits de gros régulés utilisés pour proposer des services à destination des clients non résidentiels

3.3. Une concurrence sur le marché de gros faible, voire inexistante

Les offres de gros alternatives à celles d'Orange sont peu nombreuses.

Sur les accès cuivre, alors que 3 réseaux alternatifs (SFR, NC, Bouygues Telecom) détiennent une couverture SDSL de près de 70 % des entreprises, seuls 13 % des accès sont produits par les opérateurs alternatifs et revendus par eux sur le marché de détail alors qu'Orange commercialise 35 % des accès sur le marché de gros auprès d'autres opérateurs.

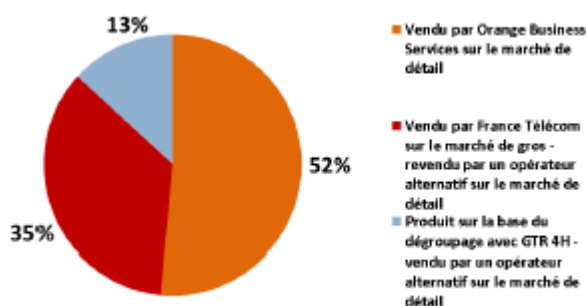
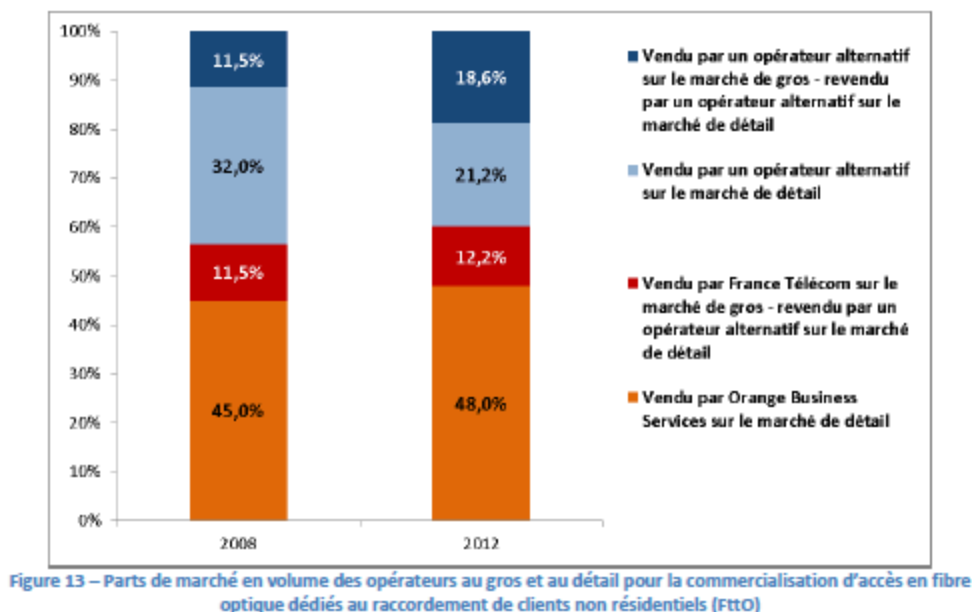


Figure 9 - Parts de marché en volume sur les accès SDSL (source ARCEP - T3 2012)

Sur les accès fibre, constitué aujourd'hui uniquement d'accès FTTO, la croissance de la part des accès produits par les opérateurs alternatifs vendus sur le marché de gros résulte uniquement de l'arrivée des Réseaux d'Initiative Publique sur ce type d'accès.

On notera cependant que la part d'Orange, gros plus détail, s'est accrue légèrement entre 2008 et 2012. Au global la part de production des opérateurs alternatifs ayant une activité commerciale de détail est en régression.



Nous notons enfin que les offres alternatives (hors RIP) à l'opérateur historique pour les accès fibre à destination des entreprises sont rares et peu compétitives :

&SDA

4. Le développement sur le fixe et notamment sur le fixe entreprises est un besoin vital pour Bouygues Telecom

4.1. Maintien des revenus de l'activité entreprises de Bouygues Telecom

&SDA

4.1. Bouygues Telecom investit dans les infrastructures lorsque les effets d'échelle avec le grand public sont possibles

Bouygues Telecom a investi dès 2008 dans l'ajout de cartes SDSL pour proposer des services aux entreprises. Bouygues Telecom dispose ainsi du 2ème réseau alternatif SDSL le plus étendu, après celui de SFR et avant celui de Completel, Colt, etc.

L'analyse de l'Autorité conduisant à classer Bouygues Telecom dans la catégorie des opérateurs spécialisés ne disposant pas ou peu d'infrastructures est erronée.

Le déploiement FTTH permettra à Bouygues Telecom de proposer des services aux professionnels et aux petites entreprises sur une architecture FTTH, dès lors que le raccordement de ces entreprises est bien inclus dans le déploiement mené par l'opérateur d'immeuble (locaux professionnels situés dans des immeubles mixtes résidentiels et professionnels en ZTD, tout local professionnel en ZMD).

4.2. Bouygues Telecom investit dans le développement des services et de ses forces commerciales

Bouygues Telecom a investi considérablement dans la mise au point de services adaptés au marché des professionnels et des petites entreprises avec le développement d'une box et des services associés d'installation et de SAV permettant l'utilisation de plusieurs lignes téléphoniques.

A fin 2012, Bouygues Telecom détenait &SDA professionnels sur cette gamme d'offre, soit une part de marché de &SDA sur ce segment.

&SDA

5. Les propositions de Bouygues Telecom pour renforcer la concurrence et accélérer la migration des entreprises vers la fibre

5.1. La synchronisation des marchés est nécessaire mais dans un calendrier accéléré (d'ici fin 2013)

Compte tenu de l'importance de ce marché et de l'enjeu de la transition vers la fibre pour la compétitivité des entreprises, Bouygues Telecom estime nécessaire de faire preuve d'un calendrier plus ambitieux. Une date cible de fin 2013 offre un délai de 9 mois pour conduire les analyses de marchés ce qui constitue un calendrier raisonnable.

Si la resynchronisation de l'ensemble des marchés 4, 5 et 6 n'est pas contestable Bouygues Telecom note que l'ARCEP avait la possibilité d'opter pour un calendrier accéléré. En effet, la révision conduite en décembre 2012 des analyses des marchés 4 et 5 pour ce qui concerne le segment du très haut-débit, offrait déjà l'occasion d'opérer une mise à plat plus large, comprenant aussi l'analyse de marché 6. Cette occasion n'a pas été saisie par l'ARCEP.

5.2. Garantir la non discrimination dans la mise en œuvre opérationnelle des produits de gros par l'implémentation du principe d'équivalence des input, comme demandé par la future recommandation européenne

Une recommandation européenne est en cours d'élaboration concernant la mise en œuvre du principe de non discrimination lequel devrait pouvoir être adopté d'ici quelques mois. Cette recommandation porte :

- sur des mesures visant à mieux garantir la non discrimination : les produits de gros d'un opérateur verticalement intégré doivent pouvoir être proposés de manière identique (système d'information de commande et de SAV, processus de mise en œuvre, qualité, disponibilité) à la branche de détail et aux demandeurs d'accès. C'est le principe d'équivalence des inputs (EOI) : les deux acheteurs (branche de détail et acheteur tiers) sont traités suivant les mêmes processus et systèmes d'information. La mise en œuvre de ce principe est cependant soumise à un caractère raisonnable : elle ne doit pas conduire à une remise en cause complète des systèmes d'information et des processus déjà opérationnels.
- sur des mesures visant à assouplir l'obligation tarifaire incombant à l'offreur d'accès fibre (qui serait soumis à l'obligation de tarif raisonnable et non discriminatoire, ce qui est déjà le cas dans le cadre symétrique français, plutôt qu'à l'obligation de reflet des coûts introduite par la recommandation précédente de 2010), dès lors que celui-ci respecte le principe de non discrimination et dès lors qu'une vérification ex ante d'absence de ciseau tarifaire est menée par le régulateur.

Dans la perspective de cette recommandation, Bouygues Telecom souhaite que le principe EOI soit mis en œuvre pour les accès fibre bien évidemment, mais aussi pour tous les nouveaux produits de gros sur le cuivre (CEE et

CELAN) et à destination des entreprises. Dans ce dernier cas, la nécessaire modification des processus et système d'information existants ne saurait constituer un caractère non raisonnable compte tenu de l'importance du marché entreprises et des freins observés sur celui-ci.

5.3. Faciliter cette mise en œuvre opérationnelle en généralisant le principe de réutilisation de l'accès plutôt que le principe actuel de reconstruction de l'accès

Bouygues Telecom propose que les produits de gros à destination des entreprises puissent être mis en œuvre suivant des processus qui donnent la possibilité de maintenir l'accès existant et non de le reconstruire.

Au-delà du gain économique, notamment sur les accès fibre FTTO, l'amélioration des délais et la simplification des opérations constituent des facteurs clés pour une meilleure fluidité du marché.

5.4. Refonder la délimitation des marchés 4, 5 et 6 afin de l'adapter aux enjeux de la transition vers la fibre des marchés grand public et entreprises

Notre analyse du marché et du cadre réglementaire fait ressortir trois points clés :

- les entreprises et le secteur public doivent pouvoir avoir accès à des boucles locales en FTTH comme en FTTO, afin d'obtenir l'offre d'accès THD la plus économique possible au regard des garanties demandées pour cet accès (débit, latence et temps de rétablissement),
- le cadre réglementaire de la zone très dense ne définit pas les conditions de mutualisation du segment terminal des lignes optiques raccordant les bâtiments professionnels et se restreint aux bâtiments résidentiels et mixtes ; alors même que, d'une part, la loi (article L34-8-3 du CPCE) ne fait pas de distinction entre ces types de bâtiments et que, d'autre part, le cadre réglementaire de la zone moins dense prévoit bien la complétude du raccordement de tous les bâtiments. Une telle mutualisation permettrait de réduire significativement les coûts de production des offres faites aux entreprises,
- s'agissant de la Zone Moins Dense, une action du régulateur permettrait de rendre compatibles les déploiements en cours avec des solutions FTTH et FTTO en dimensionnant suffisamment la collecte des PM (point de mutualisation), pour permettre un raccordement point à point des entreprises qui le souhaitent. C'est une condition nécessaire pour avoir une offre FTTO économiquement cohérente avec celle du FTTH.

La refondation simultanée des marchés 4, 5 et 6 apparaît donc nécessaire pour prendre en compte les points relevés ci-avant.

Cette refondation pourrait se faire sur la base de 5 marchés :

- L'accès au génie civil :
Il constitue le barreau le plus élevé de l'échelle d'investissement, il n'est donc pas substituable à toute autre offre d'accès. L'accès au génie civil peut se faire d'ores et déjà pour tout type de besoin : déploiement d'infrastructure FTTH grand public, déploiement d'accès entreprises FTTO, déploiement pour le raccordement d'éléments de réseau par exemple pour le raccordement des BTS des réseaux mobile ;
- Le marché des offres d'accès passif pour les services résidentiels :
Ce marché regrouperait les offres de dégroupage ainsi que les offres d'accès FTTH des opérateurs puissants (Orange) ; comme Bouygues Telecom l'a souligné dans sa réponse à la consultation ARCEP de décembre 2012 portant sur la révision des marchés 4 et 5, l'inclusion des offres d'accès FTTH d'Orange dans ce marché ne constituerait pas un abandon du cadre symétrique mais un simple complément : Orange (comme SFR) offre déjà en pratique un accès passif à la ligne FTTH sous la forme locative, cet accès est soumis à une obligation de non discrimination et de tarif raisonnable; l'inclusion de l'offre

Orange FTTH dans ce marché des offres d'accès passif, donc dans un cadre asymétrique, ajoute uniquement une obligation de test de ciseau tarifaire ex ante comme le demande la future recommandation européenne.

- Le marché des offres d'accès passif pour les services professionnels

Ce marché regrouperait les offres d'accès FTTO. Pour les accès FTTO déjà construits il conviendra de trouver des modalités techniques raisonnables (point d'accès). Pour les accès FTTO à construire, ceux-ci doivent pouvoir être aménagés dans le cadre du déploiement simultané des réseaux FTTH, et suivant des modalités techniques semblables (accès au PM).

- Le marché des offres d'accès actif pour les services résidentiels

Ce marché regrouperait les offres actives (bitstream) utilisé pour le marché grand public haut débit.

- Le marché des offres d'accès actif pour les services professionnels

Ce marché regrouperait les offres actives de type SDSL, interface ATM (CE2O), interface IP (C2E) et interface Ethernet (CE LAN).

5.5. &SDA