

Consultation Publique ARCEP

Accès Fixe à Haut et Très Haut Débit

Bilan du cycle en cours et Perspectives pour le prochain cycle d'analyse des marchés

Contribution de Verizon France

27 septembre 2019

Introduction

Verizon France remercie l'Autorité de lui donner l'occasion de s'exprimer à propos de la situation sur les marchés de détail et de gros des services Haut Débit et Très Haut Débit et des perspectives pour le prochain cycle d'analyse des marchés devant couvrir la période allant de fin 2020 à fin 2023.

Verizon France précise à titre liminaire que la position exprimée dans le présent document vaut de façon spécifique pour la France, et qu'elle n'est pas nécessairement applicable à d'autres pays dans lesquels les conditions de marché et l'environnement réglementaire peuvent être différents.

Verizon France précise également qu'en tant qu'opérateur spécialisé sur le marché de détail des services à destination des entreprises, sa présente contribution à la consultation publique de l'Autorité porte seulement sur ce qui concerne ce marché et exclut toute appréciation relative aux segments généralistes de gros et de détail.

Résumé

Verizon France partage dans son ensemble le bilan que dresse l'Autorité de la situation sur les marchés de détail et de gros du haut et du très haut débit fixe en France, ainsi que son analyse des enjeux pour le prochain cycle de régulation.

Les fiches thématiques dédiées aux Professionnels et Entreprises posent les bonnes questions et montrent que l'Autorité a connaissance des difficultés rencontrées sur ces marchés où **le développement de la concurrence reste insatisfaisant**, principalement en raison de pratiques inacceptables de la part de l'opérateur historique Orange.

Le problème le plus criant, développé en réponse à la question C.1,d ci-après est celui des **manœuvres dilatoires d'Orange** qui persiste en toute impunité à tout faire pour tenter de s'abstraire des obligations que l'Autorité lui a imposées en décembre 2017 dans sa décision n°2017-1347 (article 13) : alors qu'Orange devait lancer au plus tard le 1^{er} mars 2018 une offre de gros de revente de ses offres de détail « Fibre pro », **plus de 18 mois se sont écoulés sans qu'aucune offre réellement exploitable par les opérateurs ne voie le jour**. Il est impératif que l'Autorité se saisisse de ce grave problème et **modifie d'office l'offre de gros «Just Fibre» d'Orange**, de façon notamment et en premier lieu à mettre fin à la discrimination induite par sa nouvelle composante tarifaire liée à l'usage. Une telle composante n'est présente ni dans les offres de détail d'Orange, ni dans la version initiale de son offre de gros de revente, laquelle se caractérisait par des modalités opérationnelles rédhitoires.

D'autres comportements critiquables de l'opérateur historique Orange sont dénoncés par Verizon France dans ses réponses aux questions posées dans d'autres fiches thématiques : **pénalités injustifiées** infligées aux opérateurs, modalités de **migration des produits obsolètes**, inappropriées, **augmentations de tarif injustifiées** sur ces produits, **dégradation de la qualité de service** des produits d'accès régulés, etc.

Verizon France souhaite que l'Autorité s'attache à mettre fin à toutes ces anomalies sans attendre le prochain cycle d'analyse des marchés visés.

Réponse aux questions posées par l'Autorité dans le document de la consultation

SITUATION SUR LES MARCHÉS DE DÉTAIL ET DE GROS DU HAUT ET DU TRÈS HAUT DÉBIT FIXE

[2.2.3 Évolutions des réponses aux besoins des entreprises sur le marché de détail]

Question S.1

Quelle est votre appréciation de l'évolution de la demande des entreprises concernant les accès redondés et les implications éventuelles sur la demande en garanties de temps de rétablissement que vous identifiez ?

Il convient de distinguer différents modes de fiabilisation de la connectivité des entreprises.

La demande de raccordement sécurisé des gros sites d'entreprises qui porte sur environ 10% de ces sites est stable et le restera probablement.

Par ailleurs on voit effectivement apparaître des demandes d'accès Large Bande sur infrastructure BLOM utilisable en secours d'accès traditionnels sur BLOD, en particulier dans le cas des réseaux SDN. Il est probable qu'à terme les entreprises demanderont pour leurs sites un double accès sur BLOM de fournisseurs distincts.

Enfin, on voit émerger chez certains fournisseurs de nouvelles offres d'accès innovantes qui intègrent une redondance Large Bande filaire / 4G qui améliore la garantie de service de façon transparente pour le client.

Question S.2

Quelle est votre perception de l'importance de cette pratique sur le marché et de sa dynamique ?

Verizon France ne fournit pas ce type de service d'accès passif par fibre noire. La demande pour ce type de service semble assez limitée. Verizon France est à même de fournir à ses clients sur fibre dédiée des solutions sur mesure avec un niveau de service tout aussi élevé en termes de sécurité.

Question S.3

Quelle est votre appréciation de l'impact à court, moyen et long terme du développement de la 5G sur le marché fixe s'agissant de besoins spécifiques des entreprises ?

La technologie 5G ouvre de nouvelles perspectives exceptionnelles en matière de connectivité pour les «verticaux» de l'économie, source de gains d'efficacité et de développement de services innovants comme l'ARCEP l'écrivait elle-même dans sa consultation publique ouverte du 26 octobre au 19 décembre 2018 sur l'attribution de nouvelles fréquences pour la 5G.

Il est cependant encore délicat de prévoir l'impact dans le temps du développement de la 5G sur le marché fixe des services spécifiques entreprises à l'horizon du prochain cycle d'analyse des marchés, en l'absence de prévisions suffisamment précises et fiables sur le déploiement des réseaux 5G en France.

En tout état de cause aucun impact ne paraît prévisible à court terme.

[2.4 D'importantes barrières au changement d'opérateur subsistent]

Question S.4

Quelles évolutions de la régulation seraient susceptibles, selon vous, de contribuer à diminuer les barrières existantes au changement d'opérateur ?

Verizon France partage l'analyse de l'Autorité à propos des freins au changement d'opérateur.

Aucune évolution de la régulation ne nous semble susceptible d'amoindrir ces barrières.

De fait c'est plutôt en augmentant l'incitation à changer d'opérateur qu'un accroissement de la fluidité du marché de la connectivité fixe à destination des entreprises pourra être observé. Une meilleure qualité du service rendu constitue un facteur essentiel, mais à qualité égale c'est le critère du prix de l'offre qui est prépondérant.

Or celui-ci est encore très largement dépendant du prix des offres d'accès de gros de l'opérateur historique. L'exercice par l'Autorité d'un contrôle tarifaire plus strict des produits régulés conduirait certainement à une baisse de ces tarifs, donc à une meilleure attractivité des offres des opérateurs alternatifs, seule de nature à améliorer la fluidité du marché.

[4.2 La progression marquée de la mutualisation s'est accompagnée d'une amélioration des conditions de l'accès]

Question S.5

Quelle appréciation avez-vous des écarts de mutualisation observés entre les zones ? Quelles évolutions anticipez-vous en matière de mutualisation des réseaux FttH pour le prochain cycle de marché ?

Verizon France n'est pas opérateur d'infrastructure FttH et n'est donc pas à même de se prononcer sur ce point.

Question S.6

Avez-vous des observations sur les offres d'hébergement et de collecte ?

Verizon France n'est pas acheteur de ces services et n'a aucune observation à formuler à ce sujet.

Question S.7

Y a-t-il d'autres aspects dans l'évolution des marchés de gros généralistes qui doivent, selon vous, retenir l'attention de l'Autorité ?

Verizon France n'est pas concerné par les marchés généralistes.

ENJEUX POUR LE PROCHAIN CYCLE DE RÉGULATION

Question E.1

Avez-vous des observations sur les enjeux tels qu'identifiés par l'Autorité pour le prochain cycle d'analyse des marchés fixes, concernant les marchés et segments généralistes ?

Verizon France n'est pas concerné par les marchés généralistes.

Question E.2

Avez-vous des observations sur les enjeux tels qu'identifiés par l'Autorité pour le prochain cycle d'analyse des marchés fixes, concernant les marchés et segments entreprises ?

Verizon France partage l'analyse de l'Autorité.

FICHES THEMATIQUES

C. FICHES PROFESSIONNELS ET ENTREPRISES

Fiche C.1.

Poursuivre le développement d'un marché de gros activé sur le FttH pour les professionnels et les entreprises

Question C.1

a. Quelle est votre appréciation de l'évolution du marché de gros activé à l'horizon du prochain cycle d'analyses des marchés ?

Le marché de gros des offres activées sur BLOM va probablement poursuivre son développement au rythme du déploiement du FttH dont la plupart des lignes devraient être éligibles à une offre activée à l'horizon du prochain cycle d'analyse des marchés. La disponibilité d'offres avec QoS comparable à celle offerte actuellement sur le cuivre (notamment en matière de GTR) sera un facteur déterminant quant à la rapidité de leur adoption.

b. Quelle est votre position concernant l'adéquation des offres de gros activées existantes avec les besoins des clients de détail et, le cas échéant, quels sont les besoins d'évolution des obligations existantes ?

Les offres de gros activées existantes sur architecture FttH telles que l'offre FttE «Optimum Ethernet» d'Orange constituent une avancée positive et intéressante, mais leur prix est trop élevé rapport à celui du DSLE pour les envisager comme produit de substitution. Ce prix semble s'expliquer par le fait que cette offre s'appuie sur des fibres point-à-point surnuméraires dans les câbles optiques déployés pour la BLOM.

Une offre de gros de bitstream sur la BLOM de l'opérateur historique, avec GTR et à un tarif comparable à celui du DSLE est absolument nécessaire pour répondre aux besoins de la clientèle des entreprises sur le marché de détail, notamment pour assurer le remplacement du DSLE dans des conditions économiques acceptables. Il est inconcevable que le remplacement du cuivre par le FttH impose aux entreprises des surcoûts considérables de nature à affecter leur compétitivité de façon significative, alors même que le déploiement de cette nouvelle technologie a notamment pour objectif de la renforcer.

c. Comment analysez-vous les difficultés éventuelles rencontrées dans la mise en oeuvre de l'obligation imposée à Orange de faire droit aux demandes raisonnables d'accès passif adapté d'opérateur entreprise ? Quelles évolutions jugeriez-vous nécessaire d'apporter à cette offre le cas échéant ?

Verizon France qui n'est pas opérateur d'infrastructure FttH et qui n'utilise que très peu l'offre GC BLO laisse aux opérateurs concernés le soin de répondre à cette question.

Verizon France ne se désintéresse pas pour autant de ce sujet qui conditionne l'émergence et le développement d'opérateurs sur le marché de gros activé FttH comme le souligne l'Autorité à juste titre.

d. Comment analysez-vous les difficultés éventuelles rencontrées dans la mise en oeuvre de l'obligation imposée à Orange de commercialiser des offres de gros de revente de ses offres de détail FttH à destination des professionnels et des entreprises ? Quelles évolutions jugeriez-vous nécessaire d'apporter à cette offre le cas échéant ?

Il ne fait aucun doute que l'opérateur historique **Orange met tout en œuvre pour tenter de s'abstraire des obligations que l'Autorité lui a imposées en décembre 2017** dans sa décision n°2017-1347 (article 13). Ses manœuvres dilatoires n'ont d'autre objectif que de pré-empter le marché en entravant l'activité commerciale des opérateurs dédiés entreprises tels que Verizon France ainsi que plusieurs autres qui expriment les mêmes récriminations régulièrement au cours des réunions multilatérales ad hoc organisées par les services de l'Autorité depuis bientôt deux années.

Verizon France s'était félicité de cette décision de l'Autorité qui laissait enfin entrevoir la possibilité de répondre à brève échéance à la demande de sa clientèle de solutions d'accès «low-cost» pour certains sites entreprises. C'est cependant au troisième trimestre 2018 seulement qu'Orange a lancé commercialement son offre de revente, alors que l'Autorité avait fixé au **1^{er} mars 2018** la date de lancement exigée, précédée de pilotes locaux à partir du 1^{er} janvier 2018, lesquels n'ont jamais vu le jour.

De plus, malgré les **quatre mois de retard** qu'Orange s'était offerts, cette offre présentait des **modalités opérationnelles rédhibitoires** en matière de processus de commande et de facturation. Par ailleurs ses modalités techniques n'étaient pas totalement satisfaisantes, notamment au niveau de la configuration de la box, mais les évolutions souhaitées de ces paramètres techniques étaient suffisamment simples pour laisser penser qu'Orange pourrait les intégrer assez rapidement (désactivation de l'accès téléphonique, WiFi désactivable en permanence, et accès internet configurable en mode bridge, pour l'essentiel).

L'opérateur historique a alors annoncé qu'il travaillait sur une **nouvelle «offre de marque blanche orientée opérateurs»**, qui serait disponible début 2019. Celle-ci dénommée «**Just Fibre**» n'est finalement sortie qu'au **2^{ème} trimestre 2019**, et s'est avérée **particulièrement décevante** : pas d'évolution des caractéristiques techniques, hormis la désactivation de l'accès téléphonique; décomposition du processus de livraison et d'installation, par rapport à l'offre de revente initiale, créant de nouvelles obligations opérationnelles et de nouveaux coûts pour l'opérateur acheteur, et **discrimination tarifaire** par rapport à **l'offre de détail d'Orange Business Service et l'offre de revente initiale**, avec l'introduction d'une **nouvelle composante tarifaire** liée à la consommation de bande passante alors que les offres précitées bénéficient d'un accès illimité à internet.

Cette composante tarifaire à l'impact ni quantifié ni quantifiable rend évidemment cette **offre d'accès inexploitable** en pratique sauf pour Verizon France à s'exposer à des coûts imprévisibles, option incompatible avec les règles de gestion les plus élémentaires, ces coûts ne pouvant pas davantage être répercutés sur la clientèle, pour les mêmes raisons d'imprévisibilité.

Aux yeux de Verizon France l'opérateur historique Orange non seulement désobéit à l'Autorité, mais aussi se rend coupable de pratiques anti-concurrentielles qui méritent sanction.

Au regard de ce qui précède, Verizon France demande à l'Autorité à tout le moins de **modifier d'office l'offre de référence «Just Fibre» d'Orange** en ordonnant la suppression de la composante tarifaire contestée, de façon à garantir aux opérateurs acheteurs un tarif fixe pour un accès illimité à internet, seul à même d'assurer le développement d'une libre concurrence sur le marché de détail des services aux entreprises. Pour atteindre cet objectif, l'Autorité pourrait également imposer à l'opérateur historique de **«greffer» sur son offre de revente initiale les modalités de commande et de facturation** développées pour l'offre «Just Fibre».

e. Au vu du développement des offres activées, quelle est votre appréciation quant au besoin d'offres de gros de revente des offres de détail à l'horizon du prochain cycle d'analyses des marchés ?

Aux yeux de Verizon France le développement des offres activées est encore trop timide et incertain pour envisager le retrait des obligations faites à Orange de proposer des offres de revente de ses offres de détail à l'horizon du prochain cycle d'analyses des marchés, obligations au demeurant bafouées par Orange comme indiqué en réponse au point d) ci-dessus.

f. Identifiez-vous d'éventuels besoins non satisfaits en termes d'offres d'accès aux infrastructures des opérateurs d'infrastructure FttH (y compris autres qu'Orange) ?

N'étant pas opérateur d'infrastructure FttH comme déjà précisé en c) plus haut, Verizon France laisse aux opérateurs concernés le soin de répondre à cette question, sans s'en désintéresser pour autant.

Fiche C.2.

Renforcer la concurrence et garantir l'absence de discrimination pour les offres à destination des professionnels et des entreprises

Question C.2-1

Quels sont, selon vous, les offres pour lesquelles le risque de discrimination semble le plus important ? Et quels sont les garanties supplémentaires de non-discrimination que vous jugeriez en conséquence souhaitable de demander à l'opérateur Orange de mettre en place ?

Verizon France considère que le risque de discrimination existe pour l'ensemble des offres d'Orange, et sans doute plus particulièrement sur ses offres sur mesure.

Des modes d'action anti-discrimination plus stricts mériteraient effectivement d'être mis en place pour tenter de remédier à ce risque.

Question C.2-2

Avez-vous d'éventuels commentaires sur le sujet ? Quelle est votre appréciation des critères de choix incitant à se fournir auprès d'une offre de gros plutôt qu'une autre ?

S'appuyer sur du génie civil GC BLO pour tirer une fibre pour un seul client ne permet pas en général de faire une offre compétitive sur le plan économique. Verizon France n'a recours au GC BLO que de façon exceptionnelle, et d'autant moins que cette offre n'est pas adaptée au traitement de demandes unitaires.

Fiche C.3.

Généraliser les offres de gros passives avec qualité de service renforcée sur tous les réseaux FttH

Question C.3-1

a. Quelles sont les caractéristiques attendues, par vous, de la ou des offre(s) de gros passive(s) avec qualité de service renforcée sur les réseaux FttH (avec ou sans adaptation) qui permettrait(en)t de répondre aux différents besoins des entreprises ?

C'est plutôt aux opérateurs d'infrastructure FttH qu'il appartient de répondre à cette question, la GTR de l'offre activée dépendant nécessairement de la GTR de l'offre passive.

La panoplie des différentes GTR offertes sur cuivre aujourd'hui doit être répliquée sur les offres de gros activées sur FttH.

b. En particulier, que pensez-vous de la possibilité et de la pertinence d'une offre de GTR 4HO et 4HNO sur un réseau FttH sans adaptation ?

Cela est nécessaire sur les offres de gros activées, et donc indispensable sur les offres de gros passives.

c. Pensez-vous nécessaire d'imposer à l'ensemble des OI de fournir des offres à qualité de service renforcée sur leurs réseaux FttH ?

Cela pourrait s'avérer nécessaire vis-à-vis des OI exerçant une influence significative sur le marché.

d. Quel délai vous semble-t-il nécessaire de laisser aux OI, le cas échéant, avant d'exiger la disponibilité de ces offres ?

Il est délicat pour Verizon France qui n'est pas OI de répondre à cette question. L'horizon du prochain cycle d'analyses des marchés semblerait a priori raisonnable.

e. Quels sont, selon vous, les interfaces et processus opérationnels et informatiques pertinents pour la mise en oeuvre de ces offres ?

Verizon France n'est pas en mesure de répondre à cette question qui concerne les opérateurs d'infrastructure FttH.

f. Quelles seraient, selon vous, les dispositions permettant de garantir la transparence suffisante sur le niveau effectif de qualité de service fourni par les opérateurs d'infrastructure ?

Verizon France ne connaît pas suffisamment le marché concerné pour se prononcer.

g. Quel est, selon vous, le bon niveau de tarification pour les offres passives à qualité de service renforcée sur les réseaux FttH afin de permettre la migration de l'ensemble des clients actuellement sur les offres SDSL ?

Le bon niveau de tarification pour les offres activées à qualité de service renforcée sur les réseaux FttH afin de permettre la migration de l'ensemble des clients actuellement sur les offres SDS est celui en vigueur sur ces offres sur cuivre (DSLE Orange typiquement).

Le bon niveau de tarification correspondant pour les offres passives à qualité de service renforcée sur les réseaux FttH est donc au plus égal au précédent, diminué de la part nécessaire pour assurer la QoS renforcée relativement aux éléments actifs de l'offre.

h. Quelles pratiques opérationnelles permettraient, selon vous, de mieux répondre au besoin de prévisibilité en matière d'éligibilité des lignes FttH à ces offres et d'évolution de cette éligibilité ?

Verizon France laisse aux OI le soin de se prononcer sur ce point.

i. Y a-t-il d'autres éléments qu'il vous semble utile d'évoquer s'agissant des offres avec qualité de service renforcée sur les réseaux FttH avec ou sans adaptation ?

Néant

Question C.3-2

Quelle est votre position concernant la cohérence des niveaux de GTR entre les différentes offres ?

Cette cohérence est effectivement nécessaire. L'objectif à atteindre est la possibilité d'offrir une GTR 4 heures en HO et en HNO sur les offres activées.

Fiche C.4.

Garantir une qualité de service suffisante pour les autres offres de gros à destination des entreprises

Question C.4-1

Quelle est votre appréciation d'une éventuelle évolution des objectifs chiffrés de qualité de service existants d'Orange ainsi que sur les valeurs attendues pour les offres CN2 et Optimum Ethernet ?

Verizon France estime qu'une évolution des objectifs chiffrés de qualité de service existants d'Orange n'est pas nécessaire, et que les objectifs pour l'offre Optimum Ethernet doivent être identiques à ceux de l'offre CELAN. Pour l'offre CN2 on pourrait fixer les mêmes objectifs que pour LPT, mais cela semble moins important pour des produits approchant la fin de vie.

Par ailleurs Verizon France estime souhaitable une révision du mode de calcul des indicateurs de performance, de façon que ce calcul soit effectué à partir de données réelles qui n'excluent pas les cas avec «Attente Client», contrairement à la pratique actuelle qui produit des valeurs quelque peu fallacieuses.

Question C.4-2

Que pensez-vous du fait d'imposer à Orange une valeur minimum de taux de respect de la GTR, et quel devrait être le niveau associé le cas échéant ?

Verizon France n'est pas concerné car non présent sur le dégroupage.

Question C.4-3

Quelles sont vos observations sur le mécanisme de pénalités en vigueur ?

Verizon France fait partie des opérateurs acheteurs qui contestent le principe même de se voir infliger des pénalités par l'opérateur historique en cas de demande de report de la date convenue de livraison présentée dans un délai de prévenance raisonnable, quel que soit le mode de calcul de ces pénalités.

En effet un tel report n'est pas de nature à porter préjudice à Orange de façon significative. Il ne constitue pas un manquement de l'opérateur acheteur à son obligation contractuelle essentielle, c'est-à-dire le paiement du service fourni. Au contraire, le non-respect par Orange d'une date convenue de livraison constitue un manquement à son obligation contractuelle essentielle qu'est la fourniture du service commandé, lequel manquement cause à l'acheteur un préjudice qui mérite réparation.

Verizon France demande à l'Autorité **d'interdire à Orange l'application de pénalités en cas de demande de report de la date convenue de livraison présentée dans un délai de prévenance raisonnable.**

Par ailleurs Verizon France fait le constat avec l'Autorité que *«malgré l'incitation fournie à Orange par le système de pénalités en place, cette mesure n'a pas eu les effets escomptés sur la qualité de service des offres pendant le cycle d'analyse des marchés, qui a été fortement dégradée en 2017 et 2018 »..*

Verizon France constate également que la *Décision de l'Autorité n° 2018-1596-RDPI du 18 décembre 2018 portant mise en demeure de la société Orange de se conformer à ses obligations concernant la qualité de service de ses offres de gros activées sur le marché de gros à destination des entreprises* semble également rester sans effet, Verizon France n'ayant observé aucune amélioration sensible en 2019.

Durcir le système de pénalités en place est certainement une piste à explorer, mais c'est surtout la menace d'une sanction exemplaire de la part de l'Autorité qui devrait inciter l'opérateur historique à remédier à ses manquements, comme l'espère Verizon France.

Fiche C.5. Évolution de la régulation des offres de haute qualité sur support cuivre

Question C.5-1

Avez-vous d'éventuelles remarques sur la pertinence du maintien des zones identifiées et des obligations associées ?

Le système de zonage mis en place convient à Verizon France, qui s'étonne néanmoins de constater en ZC1 une augmentation substantielle des tarifs d'Orange, alors que la ZC1 est pourtant réputée concurrentielle...

Question C.5-2

Quelle est votre appréciation, s'agissant des produits ATM en zone ZC3, de l'opportunité :

- d'une levée de l'obligation tarifaire sur les produits ATM dès lors que les produits Ethernet correspondants seraient disponibles partout ?

Verizon France s'oppose à toute levée de l'obligation tarifaire en vigueur sur les produits ATM. Ces tarifs doivent au contraire être gelés, et pas seulement en ZC3, pendant le temps nécessaire à la migration de ces produits vers Ethernet.

Il est particulièrement choquant de voir Orange augmenter les tarifs de ses produits ATM (DSLE notamment) avant même que le secteur se soit accordé sur les mesures d'accompagnement visant à faciliter la migration.

La diminution du parc de produits ATM ou plus généralement de produits obsolètes ne saurait justifier une augmentation de leurs prix unitaires comme résultant d'une simple opération arithmétique consistant à diviser des coûts déterminés de façon artificielle, par des quantités réelles.

Dans sa recommandation du 11 septembre 2013 la Commission Européenne a parfaitement décrit les mécanismes en jeu, dont il conviendrait de s'inspirer en France comme cela est le cas dans de nombreux pays européens.

- d'un remplacement d'une obligation de l'orientation vers les coûts par une obligation de non-excessivité ?

Verizon France préconise le gel pur et simple des tarifs pendant la période nécessaire à la migration vers Ethernet. C'est seulement à l'issue de cette période ayant permis aux « bons élèves » de migrer leur parc que le contrôle tarifaire pourrait être levé.

Question C.5-3

a. Quelle est votre appréciation du degré de substituabilité entre LPT 2M et CN2, pour la production des accès opérateurs ? Pouvez-vous préciser, dans le cas où certains produits ne pourraient pas, à mi-2019, fonctionner sur lien d'accès CN2 (au lieu de liens d'accès LPT 2M), si vous avez prévu des adaptations de vos réseaux ou de vos offres ?

Certaines offres « legacy » de Verizon France exigent encore des LPT non remplaçables par des liens d'accès CN2.

b. Certaines obligations tarifaires vous semblent-elles pertinentes pour les offres LPT 2M et CN2 lors du prochain cycle d'analyse de marché ?

Pour Verizon France c'est le gel tarifaire pendant la durée nécessaire à la migration qui constitue le meilleur remède.

Question C.5-4

Quelle est votre appréciation des modalités d'accompagnement imposées dans la décision d'analyse de marché pour répondre aux besoins d'adaptation des offres de gros aux évolutions technologiques de réseau ?

Verizon France fait le constat que les modalités d'accompagnement imposées dans la décision d'analyse de marché de 2017 sont insuffisamment précises comme l'illustrent les discussions en cours sous l'égide de l'ARCEP à propos de la fin de l'ATM.

Il s'avère en l'espèce que l'opérateur historique imagine tout seul de son côté des « usines à gaz » supposées de son point de vue convenir aux opérateurs, pour découvrir plusieurs semaines plus tard en réunion multilatérale que cela ne répond pas aux besoins des opérateurs, alors que des dispositifs bien moins complexes pourraient être envisagés.

Il convient également de souligner qu'Orange entend pénaliser les opérateurs tels que Verizon France qui souhaitent procéder par création/résiliation de ligne, en leur refusant des mesures tarifaires d'accompagnement consenties aux seuls opérateurs acceptant de migrer par cession de ligne, avec coupure du service, option malheureusement incompatible avec les exigences de qualité de service de notre clientèle.

Les exigences de Verizon France en matière de mesures d'accompagnement restent inchangées : migration par création du nouveau service puis résiliation de l'ancien ; gratuité des FAS du nouveau service, conservation de l'ancienneté de l'accès, et suppression de la double facturation pendant la période de recouvrement.

Question C.5-5

Pouvez-vous vous prononcer sur des adaptations éventuelles à apporter à ces offres d'accès à la boucle locale cuivre, et sur les raisons qui pourraient, selon vous, conduire l'Autorité d'imposer à Orange une valeur minimum de taux de respect de ses créneaux de rendez-vous ?

Verizon France n'est pas concerné par ces produits

Fiche C.6. Évolution de la régulation des offres de haute qualité sur support fibre

Question C.6-1

Existe-t-il selon vous des cas d'usages éventuels pour lesquels les offres activées à qualité de service renforcée sur FttH ne seraient pas substituables aux offres activées sur BLOD ?

Verizon France n'en voit pas a priori, pourvu que les offres sur BLOD présentent la même GTR.

Question C.6-2

Quelle est votre appréciation de l'influence de la disponibilité des nouvelles offres activées à qualité de service renforcée sur les réseaux FttH sur l'évolution des parts de marché des opérateurs de gros sur le marché des accès de haute qualité ?

Cela dépendra du rythme des déploiements d'Orange et des autres opérateurs.

Question C.6-3

a. Quelle est votre appréciation des possibles évolutions exposées ci-avant par l'Autorité concernant le critère de densité utilisé dans la définition de la ZF1 ?

Verizon France est favorable à l'extension de la ZF1.

b. Plus généralement, avez-vous des commentaires sur les critères utilisés pour définir la ZF1 ?

Verizon France ne connaît pas le sujet de façon suffisamment profonde pour se prononcer à ce sujet dans le cadre de la présente consultation publique.

Question C.6-4

Quelle est votre appréciation sur le principe et les modalités (maille d'analyse, critères utilisés) de l'éventuelle évolution exposée ci-avant concernant la définition de la zone sans obligation tarifaire pour la BLOD ?

Verizon France est favorable à l'évolution envisagée.

Question C.6-5

Quelle est votre appréciation sur le principe et les modalités de l'éventuelle évolution exposée ci-avant concernant les offres passives pertinentes à utiliser pour apprécier l'obligation de non-éviction imposée en ZF2 ?

Verizon France est favorable à toute évolution susceptible de conduire à la diminution du coût des accès en ZF2

Question C.6-6

Quelle est votre appréciation sur le principe et les modalités (maille d'analyse, critères utilisés) de la possible création d'une zone ZF3 d'orientation des tarifs vers les coûts pour la BLOD, comme exposé ci-avant ?

Verizon France est favorable à toute évolution susceptible de conduire à la diminution du coût des accès en Zone Fibrée en général, ce qui semble être le cas de la création d'une ZF3.

Question C.6-7

Pensez-vous que des adaptations éventuelles doivent être apportées aux obligations tarifaires associées aux offres de gros activées de haute qualité d'Orange construites sur son réseau FttH avec ou sans adaptation ?

Ce sujet mérite une réflexion approfondie que Verizon France n'a pas pu mener à terme dans le délai imparti pour répondre à la consultation publique.