

Septembre 2019

Colt remercie l'Autorité d'avoir organisé cette consultation publique. La contribution de Colt est fondée sur son expérience sur le marché entreprise et reflète directement ses besoins d'accès de gros sur le marché entreprise. Colt s'adresse aux entreprises ayant des besoins spécifiques et hétérogènes. Ces spécificités viennent principalement de la complexité due au nombre et au type de sites à desservir (entreprises multi-sites) mais aussi de la fiabilité qui est demandée pour les raccordements. Pour satisfaire la demande, notamment des entreprises multi-sites avec des sites ayant des caractéristiques différenciées, il est indispensable pour un opérateur purement entreprise, comme Colt, de pouvoir proposer, sur fibre, à la fois des offres de raccordements dédiés en réseau propre (grâce notamment à l'offre régulée d'infrastructure de génie civil d'Orange) et en fibre louée (pour les sites excentrés).

Aujourd'hui, Colt est en mesure de satisfaire certains besoins en raccordements fibre dédiés grâce à ses déploiements substantiels en propre d'une part, et aux offres de gros sur BLOD (Boucle Locale Optique Dédinée) d'autre part.

Durant le prochain cycle d'analyse de marché, Colt anticipe que le besoin des entreprises en très haut débit sera en constante augmentation. Afin de se positionner comme un acteur principal de cette digitalisation, Colt a récemment pris le parti de prioriser avant tout ses déploiements en propre. Colt a désormais pour objectif de majoritairement raccorder en propre les entreprises demanderesse de solutions en très haut débit. Cependant, Colt anticipe avoir besoin, sur l'ensemble du territoire national, d'offres de gros offres activées de type « FttH pro » et de type BLOD ainsi que de dégroupage cuivre. En ZMD (Zones Moins Dense) uniquement, Colt estime qu'il aura également besoin d'offres activées de type « FttE ». Ces solutions permettront à Colt de desservir de nombreux sites, notamment ceux d'entreprises multi-sites, pour lesquelles Colt dessert les sites primaires en BLOD soit en propre (dès que cela est possible) soit sur la base d'offres de gros sur architecture BLOD, et les sites secondaires majoritairement sur la base d'offres de gros autres que sur architecture BLOD.

Colt estime que le maintien des obligations d'accès à la boucle locale de cuivre d'Orange restera une condition nécessaire durant le prochain cycle d'analyse de marché. Cela est nécessaire tant pour permettre aux entreprises de continuer à bénéficier d'offres appropriées que pour limiter une détérioration amplifiée de la concurrence sur le marché entreprise. Colt considère dès lors qu'une migration des accès dégroupés offrant une GTR 4h HNO est prématurée.

Par ailleurs, Colt attire l'attention de l'Autorité sur le fait que la qualité de service sur le réseau BLOD d'Orange n'est à ce jour absolument pas satisfaisante. Il est donc indispensable que l'Autorité exerce ses pouvoirs en imposant des dispositifs plus contraignants qui obligent Orange à améliorer sa qualité de service sur le réseau optique. Colt estime important que l'Autorité veille également à ce que la qualité de service d'Orange sur le réseau cuivre soit maintenue.

De plus, Colt ne considère pas raisonnable toutes mesures remettant en cause la concurrence par les infrastructures sur les accès appartenant au marché 4 (accès de haute qualité). En effet, Colt estime qu'une obligation de fourniture d'une offre de gros passive avec GTR disponible au NRO en ZTD aurait pour conséquence de remettre en cause l'échelle de l'investissement et d'évincer du marché entreprise des opérateurs purement entreprise mais efficaces tels que Colt.

I. Situation sur les marchés de détail et de gros du haut et du très haut débit fixe

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 ?

Un phénomène de recours à redondance au moyen de connexions soit sans fil soit filaires de basse qualité n'a, à ce jour, pas été observé par Colt. Etant donné le prix de l'option GTR 4h (HNO) (autour de 50€), Colt n'anticipe pas que ce phénomène se développe sur une majorité des accès. En effet, le coût d'un accès redondé, même de type FttH sans GTR, sera similaire ou plus élevé à l'option de GTR.

Colt estime que les entreprises considèrent les accès redondés comme étant une solution complémentaire et non-substituable aux Garanties de Temps de Rétablissement (GTR). Les accès redondés pourront en effet être utilisés comme des back-up en plus de solutions avec GTR et non à la place des GTR. Il est possible que les entreprises ayant des besoins critiques demandent des accès FttH (avec ou sans GTR) en plus de solutions BLOD/FttE afin de se prémunir contre toute interruption de service. En effet la GTR ne pourra pas empêcher une interruption de service alors qu'une redondance d'accès pourra.

Question S.2 : Quelle est votre perception de l'importance de cette pratique sur le marché et de sa dynamique ?

Colt n'estime pas que la commercialisation au détail de liaisons point-à-point en fibre noire soit une pratique répandue sur le marché. A ce jour, cette offre est utilisée en majorité par certains grands groupes disposant déjà de ressources techniques capables de gérer indépendamment ce type de solutions [...]

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 ?

Bien qu'il soit, à ce jour, difficile d'anticiper l'impact précis du développement de la 5G sur le marché des accès fixes, Colt estime que les offres 5G pourraient remplacer les accès fixes pour connecter des sites secondaires ayant des besoins non critiques et recherchant majoritairement une bande passante élevée. Les solutions 5G pourraient alors desservir des entreprises et des sites de taille limitée et pour lesquelles les besoins en qualité de service ne sont pas critiques (entreprises bénéficiant aujourd'hui de garanties de temps d'intervention voire, dans une moindre mesure, de temps de rétablissement en heures ouvrées uniquement). A cette lumière, il est important que l'ARCEP veille à la disponibilité effective d'offres de gros appropriées sur 5G (p. ex. les engagements prévus dans la consultation 3490-3800 MHz).

En revanche, sur le court et moyen terme, Colt considère que le réseau fixe en fibre optique restera l'infrastructure de référence pour les applications nécessitant un très haut débit et/ou des garanties de temps de rétablissement (4 Heures Non Ouvrée (4h HNO)) ou encore une résilience de service.

Question S.4 : Quelles évolutions de la régulation seraient susceptibles, selon vous, de contribuer à diminuer les barrières existantes au changement d'opérateur ?

La perception de la qualité de service est souvent une barrière au changement d'opérateur notamment concernant le marché entreprise desservi par une GTR 4h HNO - cœur de marché de Colt. Ces entreprises sont prêtes à payer un service relativement coûteux à condition que la qualité de service soit à la hauteur de leurs attentes. Si une entreprise est satisfaite de la qualité de service fournie par leur opérateur, elle sera réticente à changer d'opérateur même pour des prix plus bas. En revanche si la qualité de service est mauvaise, ce type client entreprise recherchera une alternative quitte à supporter des coûts de migration.

Néanmoins, notamment durant ces deux dernières années, la qualité de service d'Orange s'est significativement détériorée et n'a pas eu pour conséquence de diminuer la part de marché d'Orange. Cela s'explique par la position dominante d'Orange sur le marché de gros d'accès de haute qualité. Les opérateurs présents sur le marché entreprise ont tous eu à supporter (et supportent encore) des délais importants de la part d'Orange tant sur la livraison que sur la gestion des incidents. Ces retards s'accompagnent d'une absence de remontée d'information concernant les causes et les actions engagées de la part d'Orange. Cette dégradation et cette absence de communication n'ont pour conséquence qu'une détérioration de l'image des opérateurs alternatifs. Les entreprises ont la perception qu'elles bénéficieront d'un suivi et d'une communication améliorée si elles achetaient leur service directement à Orange. Il est donc essentiel que tous les moyens soient mis en œuvre afin que la qualité de service d'Orange soit améliorée.

II. Enjeux pour le prochain cycle de régulation

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 ?

Concernant les marchés et segments entreprises, Colt soutient l'analyse de l'Autorité concernant la nécessité d'adresser le manque de concurrence et les abus de dominance de la part d'Orange, notamment sur le marché de gros. Afin de garantir une concurrence plus saine et effective, Colt invite l'Autorité à prioriser les actions suivantes :

- Veiller à ne pas forcer une migration des offres sur cuivre avec GTR 4h (HNO) vers des offres sur fibre optique tant que les besoins des entreprises ne justifient pas une fourniture de débit supplémentaire. Colt estime que la digitalisation des entreprises ne fait que débiter et que les offres de dégroupage d'Orange resteront pertinentes pour plusieurs années à venir afin permettre aux opérateurs alternatifs de satisfaire les besoins des entreprises. Colt considère donc que tout allègement des obligations tarifaires et d'accès imposées à Orange à l'horizon du prochain cycle d'analyse de marché sera prématuré et mènera à une distorsion de la concurrence sur le marché entreprise en faveur d'Orange qui pourra s'auto-fournir une prestation cuivre qu'elle ne devrait pas fournir sur le marché de gros, ou pourra s'auto-fournir de manière discriminatoire.
- Eviter la mise en péril de la concurrence par les infrastructures dans les Zones Très Denses (ZTD). Colt attire vivement l'attention de l'Autorité concernant les potentiels effets indésirables que pourrait engendrer la disponibilité d'une offre BLOM de gros passive avec

GTR 4H (HNO) en ZTD. Une telle offre aurait pour impact de décourager les déploiements de Colt en propre en ZTD car elle mettrait en péril l'efficacité et la rentabilité de ces investissements.

- Prendre des mesures plus dissuasives contre Orange afin mettre fin aux problématiques de dégradation de la qualité de service des offres de gros, tant sur le réseau cuivre que sur le réseau optique. Colt souhaite rappeler à l'Autorité que le manquement d'Orange à respecter ses obligations de qualité de service mène à une importante distorsion de la concurrence, notamment sur le segment haut de marché où les clients sont extrêmement sensibles aux interruptions de services et aux retards de livraison. Par ailleurs, Colt souhaite attirer l'attention de l'Autorité que, depuis novembre 2018, Orange a mis en œuvre une pénalité de retard appliquée aux opérateurs. D'une part, Colt émet des réserves sur le bienfondé, les modalités d'application et la transparence de ces pénalités. D'autre part, Colt estime que ces pénalités sont implémentées par Orange afin de compenser les pénalités contractuelles qu'Orange paie aux opérateurs pour sa qualité de service dégradée. Colt estime nécessaire que l'Autorité intervienne pour mettre fin à cette pratique anti-concurrentielle de la part d'Orange.
- S'assurer que les offres proposées par Orange sur le marché de gros FttH permettent aux opérateurs alternatifs de répliquer les offres de détail d'Orange dans des conditions économiques et techniques raisonnables. Plus précisément, Colt attire l'attention de l'Autorité sur le caractère inadéquat des offres de gros de revente des offres de détail de type « FttH pro » proposées actuellement par Orange. Colt estime qu'une concurrence effective ne sera pas atteignable sans une intervention immédiate de la part de l'Autorité. Colt est un opérateur investisseur, et ne doit pas être contraint à devenir un pur revendeur en raison de décisions du régulateur. Des offres de gros adéquates de type « FttH pro » pour les opérateurs desservant les entreprises est ce que Colt considère que le régulateur doit mettre en œuvre.

III. FICHES THÉMATIQUES

A. Fiches cuivre généraliste

Question A.1-1 : Avez-vous des observations sur l'analyse de l'Arcep concernant la situation sur le réseau de boucle locale de cuivre, et en particulier sur la nécessité du maintien d'une qualité de service adéquate sur le réseau cuivre dans un contexte de baisse du nombre d'accès et de migration vers les réseaux en fibre optique ?

Malgré l'avancement des déploiements FttH depuis le dernier cycle d'analyse de marché, les accès sur cuivre occupent toujours une place très importante sur le marché des entreprises (notamment concernant leurs besoins multi sites, à la fois critiques et secondaires) et sur le marché de gros. En effet, les accès sur cuivre représentent 74% des accès entreprise contre seulement 26% des liens sur fibre optique.

Cela s'explique par le fait que les entreprises bénéficiant actuellement de solutions sur cuivre sont majoritairement satisfaites du service qui leur est fourni. Cela est tout particulièrement le cas des accès fournis avec une GTR 4h (HNO). Les entreprises bénéficiant de ce type de service ont des besoins à la fois critiques et secondaires. La majorité de ces entreprises sont particulièrement sensibles à la qualité de service fournie et seront uniquement prêts à migrer vers des solutions fibre dès lors que leur besoin en débit évoluera.

Si Colt propose régulièrement des solutions fibre alternatives à ses clients desservis actuellement sur le cuivre, Colt ne voit pas aujourd'hui, ni dans les trois ou cinq prochaines années, la nécessité d'imposer à ses clients une migration vers un service sur fibre. En effet, l'évolution des besoins des entreprises, notamment due à leur digitalisation, ne fait que débiter.

Colt attire l'attention de l'Autorité sur l'inefficacité et l'abus que pourrait apporter toutes mesures (e.g. augmentation du prix des accès cuivre, attribution du statut de zone fibrée et dérégulation) visant à inciter/imposer une migration des accès GTR 4h (HNO). En effet toutes mesures de ce type pénaliseraient les opérateurs dégroupés et offreurs de GTR 4h (HNO), tels que Colt, sans qu'elles n'aient pour conséquence une réelle migration du client final

Actuellement, Colt ne pourrait migrer les accès sur cuivre vers la fibre pour les raisons suivantes :

- l'absence d'une offre de gros FttH pro appropriée qui permettrait de satisfaire les besoins non-critiques des entreprises aujourd'hui desservies sur le cuivre (voir réponse à la question C-1),
- l'absence d'un besoin immédiat en débit supplémentaire émanant des entreprises ayant des besoins critiques sur cuivre.

Colt estime qu'une hausse des prix du cuivre impactant les accès avec GTR 4H (HNO) n'inciterait pas les clients finals à migrer. En effet, cette hausse serait relativement faible par rapport au prix de détail proposé à nos clients donc n'inciterait aucune migration à cet effet (voir réponse à la question A.2-5).

Par conséquent, dans le cadre de la transition technologique du cuivre vers la fibre, Colt estime qu'il est important pour l'Autorité de distinguer dans son analyse les remèdes impactant les usages cuivre avec GTR 4H (HNO).

Des allègements peuvent être envisagés pour le marché sur lequel une transition des accès cuivre vers des accès fibre est déjà constatée, c'est-à-dire le marché résidentiel en premier lieu puis le marché entreprise actuellement desservi par des solutions ADSL sans GTR. Les accès cuivre SDSL avec GTR 4h (HNO) représentent une part relativement faible (moins de 2%) par rapport au total des accès cuivre. Exclure en premier lieu les accès cuivre avec GTR 4h (HNO) en attendant une évolution des besoins des entreprises ne devrait donc pas avoir d'impact conséquent sur les premières mesures visant à une migration globale des accès cuivre au niveau national. En revanche, forcer une migration et augmenter les prix de tels accès n'aura pour impact que de détériorer davantage la concurrence sur le marché entreprise (voir réponse aux questions A.2-1, A.2-2 et A.2-5).

Etant donné l'absence de besoin immédiat en débit supplémentaire émanant des entreprises, Colt considère que la levée des obligations de qualité de service mènera à des distorsions sur le marché visant à imposer une migration par dégradation de service. Colt estime que ce serait une pratique abusive et anti-concurrentielle de la part de l'opérateur dominant. C'est donc exactement ce que le régulateur doit éviter.

De plus, concernant les accès entreprise, la détérioration de la qualité de service d'Orange ces dernières années illustre l'incapacité de l'opérateur historique à tenir ses engagements et/ou respecter ses obligations réglementaires vis-à-vis des autres opérateurs (voir réponse de la question C.4-3). Par conséquent, Colt estime qu'il est indispensable pour l'Autorité de maintenir (voire de renforcer) les obligations de qualité de service ainsi que les obligations tarifaires imposées à Orange dans la décision No. 2017-1349 d'analyse du marché 4. Il est indispensable de garantir que les accès sur réseau cuivre continuent à délivrer une qualité de service acceptable (c'est-à-dire respectant les indicateurs de qualité de service) pendant toute la durée du prochain cycle d'analyse de marché.

Question A.1-3 : Pensez-vous qu'il soit pertinent que les seuils chiffrés de qualité de service évoqués en questions précédentes ne s'appliquent pas pour les lignes ou dans les zones concernées par une fermeture commerciale ?

Colt estime qu'il est indispensable pour l'Autorité de maintenir (voire de renforcer) les obligations de qualité de service ainsi que les obligations tarifaires imposées à Orange dans la décision No. 2017-1349 d'analyse du marché 4 (voir réponse de la question A.1-1).

Question A.2-1 : Avez-vous des observations sur l'analyse de l'Autorité quant à l'opportunité d'un ajustement des obligations associées à l'accès au réseau de boucle locale de cuivre d'Orange dans un contexte de transition déjà engagée entre les réseaux cuivre et fibre optique ?

Colt s'oppose à tout allègement des obligations associées à l'accès de la boucle locale cuivre d'Orange dès lors que cet allègement impacterait les solutions cuivre avec GTR 4h (HNO) délivrées aux entreprises.

Les opérateurs dégroupés, tels que Colt, ont investi dans une présence aux NRAs (Nœuds de Raccordements Abonnés) d'Orange. Une modification des obligations d'accès cuivre d'Orange visant à une augmentation des conditions tarifaires aura pour unique conséquence de pénaliser les opérateurs investisseurs et purement entreprise. Toute mesure de ce type aura également pour conséquence de détériorer davantage la concurrence sur le marché entreprise. Ce risque perdurera tant que les usages entreprise sur cuivre (notamment les usages avec GTR 4h HNO) n'auront pas évolué vers une demande de débit supérieure qui justifiera alors les entreprises à migrer vers des solutions fibre de type BLOD en ZTD/ZF1 ou FttE en ZMD¹.

Les entreprises resteront donc dépendantes des offres de dégroupage d'Orange tant qu'elles ne feront pas face à un besoin conséquent en digitalisation qui justifiera alors une fourniture de débit supplémentaire possible grâce aux accès fibre. Tout particulièrement, Colt ne considère pas qu'il soit approprié de forcer les entreprises vers des accès sur fibre tant que leur besoin n'a pas évolué. Il est important que l'Autorité maintienne un principe agnostique quant aux différents supports d'accès permettant de satisfaire les besoins spécifiques des entreprises.

Colt estime donc que le maintien des obligations d'accès à la boucle locale de cuivre d'Orange restera une condition nécessaire durant le prochain cycle d'analyse de marché. Cela est nécessaire tant pour permettre aux entreprises de continuer à bénéficier d'offres appropriées que pour limiter une détérioration amplifiée de la concurrence sur le marché entreprise.

De plus, Colt estime qu'aucun changement significatif n'est survenu depuis la dernière analyse de marché concernant la nécessité de raccorder en cuivre les immeubles neufs avec au moins un local à usage entreprise.

Par conséquent, Colt estime raisonnable et justifié de continuer à imposer à Orange l'obligation de raccorder ces immeubles au réseau cuivre. Cette obligation sera nécessaire tant que les besoins (en débit) des entreprises commandant des accès avec GTR 4h (HNO) n'auront pas évolué significativement (permettant alors à Colt de leur proposer une solution BLOD en ZF1 ou BLOM/FttE en ZMD) (voir réponse à la question B.5-1.C)

¹ Colt considère que la grande majorité de la ZTD est (ou sera) également de la ZF1. L'essentiel du réseau de Colt (et des NRAs dégroupés) se situe en ZF1/ZTD.

Question A.2-2 : Subsiste-t-il selon vous des difficultés (tarifaires ou non-tarifaires), pour les opérateurs dégroupés notamment, nuisant à la migration du cuivre vers la fibre et, dans l'affirmative, pouvez-vous les expliquer, ainsi que les solutions qui pourraient être envisagées?

Colt considère qu'une migration des accès dégroupés offrant une GTR 4h HNO est prématurée. Afin d'éviter toute distorsion de la concurrence sur le marché entreprise, il est indispensable que cette migration soit synchronisée avec les besoins réels des entreprises bénéficiant de telles solutions. Une migration sera appropriée dès lors que les entreprises auront besoin de débits supérieurs à ceux actuellement offerts par les solutions cuivre avec GTR 4h (HNO). Colt anticipe que cela sera possible majoritairement en accompagnant les besoins de digitalisation des entreprises. L'expression de ces besoins par les entreprises actuellement desservies par des solutions cuivre avec GTR 4h (HNO) commence seulement à s'effectuer.

Dès lors que ces besoins seront exprimés par les entreprises, Colt sera en mesure de proposer à ces entreprises différentes options de migration (par ordre de priorité) :

- 1) vers des solutions BLOD (Boucle Locale Optique Dédinée) en propre. En règle générale, les accès BLOD en propre sont proposés à nos clients dès lors que le réseau Colt est situé à moins de [...] du bâtiment entreprise.
- 2) vers des solutions BLOD proposées en ZF1 de la part d'Orange ou d'autres opérateurs alternatifs [...]
- 3) vers des solutions BLOM de type FttE en Zone Moins Dense (ZMD).

Etant donné que de ces solutions impliqueront un surcoût de l'accès, il est indispensable que celles-ci émanent d'un besoin supplémentaire (notamment en bande passante) de la part des entreprises. Dans le cas où une migration serait imposée de toute façon par Orange (par une dégradation de la qualité de service ou par une augmentation du prix des accès) une distorsion de la concurrence serait alors constatée.

Par ailleurs, Colt attire vivement l'attention de l'Autorité concernant les potentiels effets indésirables que pourrait engendrer la disponibilité d'une offre BLOM de gros passive avec GTR 4H (HNO) en ZTD. Une telle offre aurait pour impact de décourager les déploiements de Colt en propre en ZTD car elle mettrait en péril l'efficacité et la rentabilité de ses investissements. [...] Ces investissements auraient été remis en cause si une offre passive de gros avec GTR 4h HNO avait été disponible en ZTD.

Toute obligation de fourniture d'une offre de gros passive avec GTR disponible au NRO en ZTD aurait pour conséquence de remettre en cause l'échelle de l'investissement et d'évincer du marché entreprise des opérateurs purement entreprise mais efficaces tels que Colt (voir réponse à la question B-5.1).

² [...]

Question A.2-4 : Quelles sont vos observations sur ces différents scénarios envisagés, pour ajuster les obligations associées à l'accès au réseau de boucle locale de cuivre d'Orange à l'horizon du prochain cycle d'analyse de marché ?

Colt estime que le maintien des obligations d'accès à la boucle locale de cuivre d'Orange restera une condition nécessaire durant le prochain cycle d'analyse de marché (voir réponse aux questions A.2-1 et A.2-2).

Question A.2-5 : Quel est votre avis sur l'opportunité d'une modulation géographique des tarifs de la paire de cuivre à partir de 2021 et, en particulier sur : 1) la pertinence du maintien ou non d'une obligation d'orientation vers les coûts sur l'ensemble du territoire national, dès lors qu'un réseau en fibre optique ouvert jusqu'à l'abonné est déployé sur une partie de ce territoire ; 2) l'utilité d'incitations au déploiement ou à la migration vers le FttH et, pour ce faire, la pertinence du zonage du remède de contrôle des tarifs d'accès à la boucle locale cuivre ?

Afin d'éviter une perturbation de la dynamique de marché et de protéger le jeu de la concurrence, Colt estime qu'il est légitime de maintenir le contrôle tarifaire imposé à Orange sur l'ensemble du territoire national pour les produits de gros avec GTR 4h (HNO).

De plus, Colt estime inapproprié et peu raisonnable que les opérateurs actifs sur les accès cuivre avec GTR 4h (HNO) supportent le coût supplémentaire d'Orange lié au déploiement et/ou la gestion du réseau FttH.

En effet, si la base des coûts utilisée pour calculer les tarifs du dégroupage inclut les coûts liés au déploiement et/ou la gestion du réseau FttH, les opérateurs purement entreprise seront exposés à un désavantage concurrentiel considérable. Il sera d'autant plus déraisonnable d'imposer une augmentation des coûts supportés par les opérateurs acheteurs de solutions dégroupées avec GTR 4h dans la mesure où ces opérateurs n'utiliseront pas nécessairement de solutions FttH de gros afin de migrer les accès du cuivre vers la fibre.

Ainsi, pour les offres de dégroupage avec GTR à destination des entreprises, Colt considère que l'Autorité devrait imposer à Orange une obligation de maintenir le niveau des tarifs et de qualité de service actuels et ce jusqu'à l'arrêt technique (i.e. la fin de vie) du réseau cuivre. Toute hausse représenterait un coût qu'un opérateur purement entreprise aurait à absorber sans que cela n'implique une quelconque migration vers la fibre. Une telle initiative de la part de l'Autorité est donc improductive et punitive pour les opérateurs purement entreprise et indirectement pour les clients SDSL actuels. Par ailleurs cette hausse ne constituerait alors qu'une « rente » pour Orange. De plus, même si l'augmentation du coût unitaire du dégroupage pourra rester faible par rapport au prix de détail de l'opérateur purement entreprise, ce coût devra être multiplié par des milliers d'accès, il aura alors tout de même un impact conséquent sur un opérateur de taille relativement faible comme Colt.

Par ailleurs, Colt accueille favorablement la proposition de l'Autorité de continuer à imposer un encadrement tarifaire pluriannuel pour les tarifs de dégroupage. Un alignement de la période tarifaire sur celle du cycle d'analyse de marché semble raisonnable. Néanmoins, Colt estime important que l'Autorité communique de manière transparente sur le sujet. Notamment Colt estime qu'il est nécessaire pour l'Autorité de partager avec les opérateurs les grands principes utilisés pour établir les modalités de calcul des coûts, ainsi que les modalités de révisions et de mises à jour des tarifs.

Colt estime nécessaire, au moins pour les accès cuivre avec GTR 4h (HNO), de continuer d'imposer toutes les obligations tarifaires et non-tarifaires à Orange sur la totalité du territoire. Cela inclut nécessairement (et a minima) les obligations de transparence et de non-discrimination.

Question A.2-6 Quel est, selon vous, le périmètre des produits qui pourraient être concernés par un éventuel assouplissement de l'obligation tarifaire et pourquoi ?

Colt estime nécessaire, au moins pour les accès cuivre avec GTR 4h (HNO), de continuer d'imposer toutes les obligations tarifaires à Orange sur la totalité du territoire. (voir réponse aux questions A.1-1 et A.2-5)

Question A.2-7 : Quels pourraient être, selon vous, les ajustements de l'obligation d'accès au réseau cuivre et pour quelles raisons ? (En tenant compte le cas échéant de l'implication de cet ajustement sur les autres mesures)

Colt estime nécessaire, au moins pour les accès cuivre avec GTR 4h (HNO), de continuer d'imposer toutes les obligations tarifaires à Orange sur la totalité du territoire. (voir réponse à la question A.2-1)

Question A.2-8 : Quel est, selon vous, le périmètre des produits qui pourraient être concernés par un éventuel assouplissement de l'obligation d'accès et pour quelles raisons ?

Colt considère que les produit cuivre étant fournis avec une GTR 4h doivent être exclus du périmètre. Les raisons évoquées en réponse aux questions précédentes (A.1-2, A.2-2 et A.2-5) sont aussi valables en réponse à cette question.

Question A.2-9 : Quels seraient, selon vous, les critères pertinents qui devraient être remplis préalablement à tout ajustement des obligations imposées à Orange sur l'accès à son réseau cuivre ? Veuillez préciser ces critères et les seuils associés pour chacun des scénarios d'ajustement qui seraient envisagés (i.e. portant uniquement sur l'obligation d'accès, ou uniquement sur le contrôle tarifaire, ou sur les deux à la fois).

Colt attire l'attention de l'Autorité sur la nécessité d'exclure les offres cuivre avec GTR 4h (à minima HNO) dans toute mesure visant une levée d'obligations tarifaires et d'accès dans les zones dites « zones de migration accélérée ». Les raisons expliquant cette nécessité sont décrites en réponse aux questions A.2-1 à A.2-8.

Question A.2-10 : Ces critères constitueraient un seuil défini par l'Arcep à partir duquel Orange pourrait mettre en œuvre des « mesures » spécifiques, par exemple un tarif différent ou une fermeture commerciale des accès. Quel devrait être, selon vous, le lien entre ce seuil et l'application des « mesures » :

-Orange devrait-il garder une certaine latitude de décider de mettre ou non en œuvre ces mesures, à la fois globalement, mais également localement au cas par cas, dans le respect de ce seuil ?

-Orange devrait-il, s'il souhaite mettre en œuvre ces mesures, définir et expliciter sa propre règle de mise en œuvre, respectant le seuil défini par l'Arcep, et ensuite appliquer mécaniquement ces mesures dès lors que cette règle est remplie ?

Colt estime qu'il incombe au régulateur d'éviter tout scénario dans lequel Orange pourra s'auto-fournir une prestation cuivre qu'elle ne devrait pas fournir sur le marché de gros, ou qui permettrait à Orange

de s'auto-fournir à des conditions techniques ou tarifaires discriminatoires. Le permettre reviendrait à organiser l'affaiblissement de la concurrence.

Orange pourrait, durant la période couverte par le prochain cycle d'analyse de marché, considérer de mettre en place de telles mesures uniquement pour les NRA ne couvrant actuellement pas d'accès cuivre avec GTR 4h. Cette exclusion pourrait être revue lors du cycle d'analyse de marché suivant sans que cela ne retarde la fin de vie du réseau cuivre (les accès cuivre avec GTR 4h ne représentent pas plus de 2% du total des accès cuivre) (voir réponse à la question A.1-1).

Néanmoins, si l'Autorité constate qu'il est nécessaire de revoir cette exclusion avant le cycle suivant d'analyse de marché (du fait d'une évolution constatée des besoins en débit supplémentaire de la part des entreprises), l'Autorité pourrait lancer une consultation spécifique sur le sujet.

Question A.2-12

Quelle serait, selon vous, la maille géographique pertinente pour encadrer un éventuel ajustement de l'obligation d'accès imposée à Orange sur le réseau de boucle locale cuivre et pour quelles raisons ? Faut-il distinguer des niveaux différents de mailles pour apprécier les critères d'ajustement de l'obligation ? Par exemple :

- une maille sur laquelle sont prises les décisions stratégiques de migration des clients vers l'infrastructure en fibre optique, et sur laquelle par conséquent s'apprécient les critères préalables qui conditionnent le déclenchement du mécanisme d'ajustement (ex : critère du taux de pénétration et/ou de la présence des opérateurs commerciaux à l'échelle de la commune) ;
- une maille sur une échelle plus fine sur laquelle s'évalue la présence effective de l'infrastructure fibre et sur laquelle serait opérée l'ajustement de l'offre d'accès (ex : fermeture à la maille de l'immeuble lorsque celui-ci est équipé en fibre).

Cette maille est-elle différente selon que l'ajustement porte uniquement sur l'obligation d'accès, ou uniquement sur le contrôle tarifaire ?

Comme rappelé à plusieurs reprises dans la présente réponse de Colt, un ajustement des obligations tarifaires et d'accès ne devrait pas être appliqué aux accès avec GTR 4h (HNO) et cela quelque que soit la maille.

Néanmoins, pour le marché entreprise, la maille pertinente pour évaluer la présence effective de solutions appropriées en fibre optique est celle de l'immeuble. Par ailleurs, concernant les ajustements/allègements envisagés sur les solutions cuivre, Colt considère qu'il n'est pas raisonnable de modifier les conditions tarifaires et d'accès au réseau cuivre dès lors qu'un NRA dessert des solutions avec GTR 4h (a minima HNO)

Dans le cas où une fermeture commerciale puis technique serait envisagée par Orange, Colt estime qu'il est important que l'Autorité et Orange prennent en compte la perception des entreprises dès lors qu'une telle annonce sera effectuée. En effet une annonce publique visant une approche nationale est celle qui sera la mieux comprise, notamment de la part des entreprises multi-sites qui ont une approche nationale à la connectivité de leurs différents sites.

En effet, une distinction par commune, par NRA et/ou par zone (e.g. ZTD/ZMD) n'est pas facilement acceptée par les entreprises ayant des sites répartis dans différentes zones géographiques. Cela apporte de la complexité et frustration face à une annonce qui leur impose un changement d'accès non désiré.

Cette approche n'est néanmoins pas incompatible avec la nécessité d'exclure les entreprises desservies avec GTR 4h (HNO) de tout allègement d'obligation tarifaire et d'accès.

Par ailleurs, Colt ne considère pas qu'une annonce de fermeture commerciale puis technique des accès cuivre soit raisonnable à l'horizon du prochain cycle d'analyse de marché.

Question A.2-13 : Que pensez-vous du principe d'évolution dynamique de la zone d'un éventuel ajustement des obligations d'accès au réseau cuivre d'Orange ?

Comme indiqué dans la réponse à la question A.2-12, les grandes entreprises multi-sites perçoivent souvent les décisions de migration à l'échelle nationale. Colt remet donc en question la pertinence du principe d'évolution dynamique pour le marché des accès cuivre avec GTR 4h.

Question A.2-16 : Quelle est votre appréciation des modalités actuelles, dont le délai de préavis, envisagées pour la fermeture technique de NRA et/ou de SR ? Une fermeture technique à une maille plus fine vous semble-t-elle avoir du sens ? Le cas échéant, quelles devraient en être les conditions préalables, et à quelle maille devraient-elles être appréciées ?

Colt ne considère pas qu'une annonce de fermeture commerciale puis technique des accès cuivre soit raisonnable à l'horizon du prochain cycle d'analyse de marché.

Question A.2-17 : Quelle est votre analyse sur le retrait des câbles cuivre à terme et les critères associés préalables à ce retrait le cas échéant ?

Si l'Autorité aimerait encourager les opérations de désaturation au moyen de l'offre GC BLO (Génie Civil Boucle et Liaisons Optiques), Colt estime qu'il est important que l'Autorité soit vigilante aux difficultés opérationnelles rencontrées lors des commandes de désaturation des infrastructures physiques appartenant à Orange. En effet, le coût et la complexité des commandes de désaturation par rapport aux commandes standard mènent souvent les opérateurs alternatifs, dont Colt, à privilégier d'autres solutions (p. ex. changement de chemin). De plus, Colt reste toujours peu satisfait avec les procédures et les délais de réparation des infrastructures de génie civil appliquées par Orange.

Question A.2-20 : Le dispositif actuel vous semble-t-il suffisant pour les différents cas d'usage de raccordement de nouveaux locaux à la boucle locale (cuivre ou fibre) ?

Colt estime qu'aucun changement significatif n'est survenu depuis la dernière analyse de marché concernant la nécessité de raccorder en cuivre les immeubles neufs avec au moins un local à usage entreprise (voir réponse à la question A.2-1)

Question A.2-21 : Est-ce que l'ensemble des usages permis aujourd'hui par les dispositions prévues dans l'analyse de marché au titre de la régulation de l'accès aux réseaux fixes seraient, selon vous, encore possibles, à terme, lorsque ces réseaux reposeront entièrement sur la technologie fibre optique ? Dans le cas contraire, quels seraient ces usages et pour quelles raisons ?

Etant donné l'absence de besoin immédiat en débit supplémentaire émanant des entreprises, Colt considère que la levée des obligations de qualité de service mènera à des distorsions sur le marché

visant à imposer une migration par dégradation de service. Colt estime que ce serait une pratique abusive et anti-concurrentielle de la part de l'opérateur dominant. C'est donc exactement ce que le régulateur doit éviter.

Aujourd'hui les usages nécessitant une qualité de service élevée (GTR 4h HNO) et un débit limité ne peuvent être migrés vers la fibre optique. Ces usages pourront être migrés dès lors que les entreprises verront leur besoin en bande passante augmenter. Dans ce cas, Colt leur proposera soit de migrer vers une solution BLOD en propre, et si ce n'est pas possible, Colt achètera des solutions de gros BLOD en ZF1/ZTD ou des solutions de gros BLOM/FttE en ZMD. Etant donné que ces besoins ne sont pas encore exprimés par les entreprises, Colt estime qu'il n'est pas raisonnable pour l'Autorité d'imposer des mesures visant à pousser pour une telle migration (voir réponse à la question A.2-2).

Question A.3-1 : Quelle est votre appréciation, dans l'hypothèse de la levée de l'orientation vers les coûts de l'accès à la boucle locale cuivre sur une partie du territoire, de la nécessité de garder un remède tarifaire sur cette zone ?

Colt n'est pas en faveur d'une levée de l'orientation vers les coûts des accès cuivre, et tout particulièrement des accès cuivre avec GTR 4h. Colt estime également qu'il est important pour l'ARCEP d'exclure les coûts de déploiement et de gestion du réseau fibre de la base des coûts utilisée pour déterminer le tarif du dégroupage (voir réponse de Colt à la question A.2-5 de la présente consultation).

Dans le cas où vous estimeriez un tel remède nécessaire, pouvez-vous préciser les modalités que vous estimeriez souhaitables et, notamment, proposer des schémas pratiques concernant sa mise en œuvre ? Vous êtes en particulier invités à commenter les pistes de réflexion proposées par l'Autorité.

Concernant les accès cuivre avec GTR 4h, Colt considère que le maintien des obligations actuelles tarifaires et d'accès est nécessaire jusqu'à l'arrêt technique (i.e. la fin de vie) du réseau cuivre. (Voir réponse aux questions précédentes de la présente consultation et notamment la réponse à la question A.2-5.)

Enfin, quel est votre avis sur la nécessité d'une obligation de non-discrimination géographique sur la zone où l'orientation vers les coûts serait levée ?

Colt estime nécessaire, au moins pour les accès cuivre avec GTR 4h, de continuer d'imposer toutes les obligations tarifaires et d'accès à Orange sur la totalité du territoire. Cela inclut nécessairement (et a minima) les obligations de transparence et de non-discrimination.

Question A.3-2 : Quelle est votre appréciation de l'opportunité de reconduire ce type d'encadrement tarifaire pluriannuel au-delà de 2020 ainsi que, dans le cas d'une reconduction, de la durée sur laquelle le plafond devrait être fixé ?

Colt accueille favorablement la proposition de l'Autorité de continuer à imposer un encadrement tarifaire pluriannuel pour les tarifs de dégroupage. Un alignement de la période tarifaire sur celle du cycle d'analyse de marché semble raisonnable. Néanmoins, Colt estime important que l'Autorité

communiqué de manière transparente sur le sujet. Notamment Colt estime qu'il est nécessaire pour l'Autorité de partager avec les opérateurs les grands principes utilisés pour établir les modalités de calcul des coûts, ainsi que les modalités de révisions et de mises à jour des tarifs. C'est le cas par exemple en Angleterre où le régulateur (OFCOM) explique précisément toutes les hypothèses prises dans le modèle de coût, puis publie le niveau des différents *price-cap* imposés à l'opérateur puissant, par produit et par année, sur la période totale couverte par le cycle d'analyse de marché.

Colt rappelle également l'importance de prendre en compte les spécificités du marché entreprise dans le calcul des tarifs de dégroupage. (voir réponse à la question A.2-5)

Question A.3-3 : Quelles éventuelles évolutions du périmètre des produits concernés vous sembleraient souhaitables, dans l'hypothèse d'un nouvel encadrement tarifaire ?

Comme souligné dans les questions précédentes, Colt estime justifié et raisonnable de distinguer les offres sur cuivre à destination des TPEs - PME des offres avec GTR 4h (HNO). Pour ces dernières, Colt estime approprié de garder l'encadrement tarifaire existant, en excluant les coûts de déploiement et de gestion du réseau FttH de la base des coûts utilisée pour déterminer les tarifs orientés vers les coûts. En effet, la prise en compte des coûts du réseau FttH dans la tarification des offres sur cuivre avec GTR 4h (HNO) représenterait un coût qu'un opérateur purement entreprise aurait à absorber sans que cela n'implique une quelconque migration vers les solutions FttH. Comme expliqué dans la réponse de Colt à la question A.2-5 de la présente consultation, une telle initiative de la part de l'Autorité sera improductive et punitive pour les opérateurs purement entreprise et indirectement pour les clients SDSL actuels.

Question A.3-4 : Convient-il à votre sens que le calcul des tarifs soit désormais uniquement fondé sur une modélisation ascendante de la BLOM, ou continue de procéder d'une méthode mixte, tenant compte à la fois de la comptabilité réglementaire d'Orange et de cette modélisation ascendante ?

Colt n'est pas en faveur de l'application d'un modèle de coût fondé sur la BLOM pour les offres à destination des entreprises avec GTR 4h (HNO) tant que les besoins des entreprises en digitalisation n'auront pas émergés (voir réponse à la question A.3-3).

Pouvez-vous indiquer les évolutions de la modélisation ascendante de la BLOM qui vous sembleraient souhaitables, d'une part, dans le cas où le calcul du tarif de la boucle locale cuivre serait fondé uniquement sur cette modélisation ascendante et, d'autre part, dans le cas où il continuerait de s'appuyer également sur la comptabilité réglementaire d'Orange ?

Colt n'a pas de commentaires à ajouter sur le sujet en dehors de ce qui a déjà été exprimé en réponse à la question A.3-3.

Question A.4-4 : Quels sont, selon vous, les effets de la fermeture du RTC qui nécessiteraient de faire évoluer les obligations imposées à Orange sur ce marché ?

Etant donné que certaines solutions RTC à destination des entreprises ont vocation à être migrées vers des offres sur cuivre, il est important que l'Autorité n'augmente pas les tarifs des accès sur cuivre à destination des entreprises. Cela découragerait toute migration.

B. Fiches Fibre généraliste

Fiche B1 et Fiche B2

Colt n'est actuellement pas acheteur d'offres sur BLOM. Colt n'est pas donc en mesure de répondre aux questions suivantes en se basant sur une expérience préalable. Néanmoins, à l'avenir, Colt a l'intention d'acheter des offres activées de type « FttH pro » sur le territoire national et de type FttE en ZMD. Il est important que les offres soient destinées à l'utilisation par des opérateurs à plein titre, et de ne pas faire rétrograder les opérateurs alternatifs au statut de pur revendeur. Colt répond donc aux questions ci-dessous dans le cadre de la disponibilité de telles offres sur le marché entreprise dès lors que cela semble approprié.

Question B.3-2 : Quel niveau de qualité de service vous semble-t-il pertinent d'assurer sur les réseaux FttH ? Ce niveau vous semble-t-il devoir être atteint à court terme ou selon un calendrier progressif ?

S'agissant des offres FttH/BLOM à destination des entreprises en ZMD, il est important que la qualité de service globale (livraison et SAV) soit similaire pour la totalité des accès à destination des entreprises. Le modèle de qualité de service des accès FttO/BLOD d'Orange devrait être la référence de base du marché entreprise même si celui-ci pourrait être amené à être revu au cours du prochain cycle d'analyse de marché. En effet, sans cette similitude les entreprises et les opérateurs seront réticents à migrer quelconque usage vers la BLOM.

Par ailleurs, Colt attire l'attention de l'Autorité sur le fait que la qualité de service sur le réseau BLOD d'Orange n'est à ce jour absolument pas satisfaisante et ne l'a tout particulièrement pas été ces deux dernières années. Pour éviter toute ambiguïté, Colt estime que toute modification des références du modèle de qualité de service implémenté à l'avenir sur les accès BLOD devrait aussi être implémentée sur l'ensemble des accès entreprise (notamment les accès BLOM en ZMD).

b. Quels vous semblent être les indicateurs pertinents à suivre pour l'opérateur d'infrastructure FttH ? (indicateurs de suivi imposés à Orange actuellement pour la production et la SAV des accès optiques)

Colt estime nécessaire d'imposer des indicateurs de qualité de service semblables sur l'ensemble des accès entreprise de gros. Plus de détails sont développés en réponse à la question précédente de la présente consultation.

c. Vous semble-t-il souhaitable d'imposer aux opérateurs d'infrastructure FttH le respect de certains seuils minimaux, à l'image de ceux applicables à l'opérateur fournissant le service universel téléphonique ?

Colt est en faveur d'une régulation homogène sur les accès de gros BLOM à destination des entreprises. Colt estime raisonnable d'imposer des indicateurs homogènes à l'ensemble des OI (Opérateurs d'Infrastructure).

Etant donné le nombre important d'OI sur le marché FttH, toute disparité représente une complexité et donc un surcoût qu'il n'est pas raisonnable d'imposer aux opérateurs purement entreprise. En effet les

opérateurs purement entreprise ne bénéficient pas des économies d'échelle et des ressources suffisantes pour pouvoir supporter ces disparités.

Ce besoin d'homogénéité est nécessaire pour les opérateurs au niveau opérationnel mais il émane principalement d'un besoin des entreprises. Les entreprises font souvent appel à des intégrateurs pour gérer les complexités liées à la gestion de plusieurs fournisseurs, une disparité des offres et des qualités de service ne fait qu'accentuer cette complexité et ce besoin. Cela a pour conséquence d'augmenter le coût global des services de connectivité fournis aux entreprises.

Question B.4 :

a. Les réponses que vous avez apportées à la consultation publique sur le projet de recommandation de 2016 vous semblent-elles toujours pertinentes ?

Depuis la réponse de Colt au projet de recommandation de 2016, Colt a changé d'approche commerciale, notamment en ZTD. En effet, du fait de la digitalisation de l'économie, Colt anticipe que le besoin des entreprises en très haut débit sera en constante augmentation. Afin de se positionner comme un acteur principal de cette digitalisation, Colt a pris le parti de prioriser avant tout ses déploiements en propre.

Effectivement, Colt a désormais pour objectif de majoritairement raccorder en propre les entreprises demanderesse de solution en très haut débit. [...] Colt considère donc qu'il n'est pas nécessaire d'imposer d'obligations de fournir des solutions régulées passives avec qualité de service améliorée disponibles au NRO en ZTD. Au contraire, Colt estime que ce type d'obligation remettrait en cause l'échelle d'investissement et la concurrence par les infrastructures en ZTD.

Par ailleurs, depuis 2016 Colt a évalué la possibilité d'investir dans une présence au NRO en ZMD afin d'utiliser les offres type FttE passives. Cependant, Colt ne bénéficie pas à jour de potentiel entreprise suffisant dans ces zones afin de justifier de tels investissements.

b. Vous semble-t-il pertinent d'imposer aux opérateurs d'infrastructure une obligation de fournir des offres de gros (le cas échéant en complétant le cadre législatif et réglementaire de régulation de la fibre):

destinées aux stations de transmission de base (BTS) ?

destinées aux besoins en multi-accès au niveau d'un « local » en domaine privé ?

destinées aux usages nécessitant l'accès en extrémité située en domaine privé mais en dehors d'un logement ou local à usage professionnel ?

destinées aux usages nécessitant l'accès en extrémité située sur domaine public ?

Colt n'estime pas qu'il soit nécessaire d'imposer aux opérateurs d'infrastructure une obligation de fournir des offres de gros pour les scénarios susmentionnés.

Colt considère que la dynamique de marché et le jeu de la concurrence sont suffisamment développés ce qui permet à des offres de gros concurrentielles et raisonnables d'émerger sur ces marchés. C'est le cas notamment des besoins multi-accès. Même si les processus opérationnels se sont pas industrialisés, Colt comprend qu'il est aujourd'hui possible de commander plusieurs accès (pour un même local) de la part de la plupart des OI.

Question B.5-1

a. Comment voyez-vous les perspectives de déploiement dans les poches de haute et de basse densité des zones très denses ? Vous-même, quels sont vos plans de déploiement dans ces deux types de zone ?

Colt ne déploie pas, et ne prévoit pas de déployer, un réseau basé sur une architecture mutualisée. En revanche, Colt déploie significativement et continuera à étendre son réseau basé sur une architecture dédiée majoritairement dans les zones très denses.

Colt possède aujourd'hui un réseau étendu en fibre optique de plus de 3 650 km³ avec près de 4 000 bâtiments connectés. Ce réseau se trouve exclusivement en ZTD. Il est basé sur des déploiements historiques mais aussi sur des déploiements fibre que Colt réalise au jour le jour à la fois dans le cadre de projet de raccordements de clients entreprise (dits « projets abonnés ») et dans le cadre de densification de réseau existant. Afin d'effectuer ces déploiements Colt repose sur les infrastructures de génie civil d'Orange, sur les infrastructures d'accueil des collectivités (notamment les égouts) et sur ses propres fourreaux (existants ou construits dès lors que le besoin se présente). [...]

Pendant le prochain cycle d'analyse de marché, Colt a l'intention de continuer son rythme de déploiement en propre en ZTD voire de l'augmenter. En effet Colt considère que son propre réseau en fibre optique est un atout sur le marché entreprise et axe sa stratégie sur le marché entreprise Très Haut Débit. Tout déploiement de fibre optique en propre est en faveur de cette stratégie.

Colt attire l'attention de l'Autorité sur le fait que les investissements de Colt pourraient être mis en péril si une solution passive avec GTR était disponible au NRO en ZTD. Aussi la stratégie de Colt d'investir en propre en ZTD pourrait être reconsidérée sur le marché français. Cela remettrait en cause l'échelle de l'investissement et aurait pour impact d'évincer du marché entreprise des opérateurs purement entreprise tels que Colt.

b. Quelle est votre appréciation sur l'atteinte d'une couverture d'ensemble des déploiements en zones très denses, notamment au regard de la trajectoire actuelle, ainsi que sur les conditions de déploiement ?

Comme exprimé précédemment, afin de desservir les besoins variés des entreprises en ZTD Colt a besoin des offres suivantes :

- d'offres de génie civil afin de raccorder les clients en propre (notamment pour leurs besoins critiques),
- d'offres BLOD pour satisfaire les besoins critiques des entreprises dès lors que Colt n'est pas en mesure de déployer en propre (notamment quand le réseau de Colt se trouve à plusieurs kilomètres),
- d'offres de dégroupage sur cuivre avec GTR 4h (HNO) afin de continuer à desservir les besoins critiques et non critiques en débit relativement limités,
- d'offres de gros activées de type « FttH pro » afin de desservir les besoins non critiques des entreprises

Par conséquent, afin de pouvoir desservir les besoins non critiques des entreprises sur l'ensemble de la ZTD, Colt estime important que la complétude des déploiements FttH soit assurée, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui.

³[...]

c. Vous semble-t-il nécessaire d'envisager des actions complémentaires pour assurer l'atteinte de la complétude dans les deux types de poche des zones très denses ? Le cas échéant, pouvez-vous les détailler ?

Colt n'a pas de commentaire à ajouter.

d. Le statut de « zone fibrée » vient constater la couverture complète d'une commune, et comporte un engagement à la maintenir. Quelle est votre appréciation de la perspective qu'un ou plusieurs opérateurs demandent l'attribution du statut « zone fibrée » dans les communes de zones très denses ? Prévoyez-vous vous-même d'en effectuer la demande ?

Colt estime qu'il n'est pas raisonnable de prendre en compte les avancements des déploiements FttH ainsi que l'attribution du statut zone fibrée afin d'influencer le cadre réglementaire et les obligations imposées à Orange concernant les offres de dégroupage cuivre avec GTR 4h.

Il est donc nécessaire d'exclure les offres de dégroupage cuivre de toute mesure visant à inciter une migration des accès cuivre avec GTR 4h vers des accès fibre. Ce point est développé plus en détail dans les réponses de Colt aux questions A-2.1, A-2.2 et A-2.5 de la présente consultation.

e. Vous semble-t-il nécessaire d'envisager une obligation supplémentaire permettant de terminer la couverture de ces zones ? Le cas échéant, quels seraient les opérateurs concernés et quelles modalités pourraient être envisagées ?

Colt n'a pas de commentaire à ajouter.

Question B.6-1

a. Quelle est votre appréciation du niveau de qualité et d'exhaustivité des données IPE mises à disposition par les opérateurs d'infrastructure aux opérateurs commerciaux à la maille de l'immeuble ?

Colt ne considère pas que le niveau d'information et le format des fichiers FttH soient appropriés au marché entreprise.

En effet, dans la plupart des cas les modalités appliquées afin d'identifier un immeuble connecté ne correspondent pas aux pratiques du marché entreprise. Par exemple, afin d'identifier un immeuble connecté ou non, des systèmes de codage d'immeuble et de format d'adresse sont développées tandis que la majorité des opérateurs entreprise ont pour pratique d'utiliser une simple adresse postale.

Colt estime que ces spécificités uniques au marché FttH/BLOM peuvent constituer un frein à l'utilisation des solutions FttH à destination des entreprises.

b. Quelle serait l'utilité d'un processus de traitement plus industriel par les opérateurs d'infrastructure des données erronées, incohérentes ou manquantes signalées par les opérateurs commerciaux, et le cas échéant la forme que pourrait prendre un tel processus et votre appréciation de sa faisabilité ?

Colt n'a pas de commentaire à ajouter.

Question B.8-1 : Quelle est votre appréciation des conditions tarifaires d'accès de gros aux réseaux FttH ?

Colt émet des réserves quant à la tarification de l'offre de gros de type « FttH pro » d'Orange (i.e. offre Just Fibre). En effet Colt n'estime pas que les prix de gros permettent de répliquer l'offre de détail d'Orange. Cette réserve est émise sans même considérer la tarification au Mégabit moyen supplémentaire consommé. Plus de détails sur les limites rencontrées par Colt pour l'utilisation de cette offre sont exprimés en réponse à la question C.1 de la présente consultation.

Question B.9-1 : Avez-vous des observations à formuler quant au fonctionnement de l'offre d'accès aux infrastructures de génie civil d'Orange ?

Colt émet de fortes réserves concernant le manque de transparence de l'application des pénalités appliquées par Orange dans le cadre de l'offre GC BLO. En effet, Orange ne fournit pas suffisamment d'information aux opérateurs tant au niveau de la facturation qu'au niveau d'une communication spécifique par commande leur permettant d'identifier facilement la cause de l'application de ces pénalités et/ou permettant de vérifier que le montant de la pénalité est appliqué dans les conditions définies par le contrat GC BLO. Ce niveau insuffisant de transparence dans l'application des pénalités représente un manquement des obligations réglementaires imposées à Orange dans le cadre de la décision numéro 2017-1347 de l'ARCEP.

Par ailleurs, Colt émet également des réserves quant aux procédures opérationnelles mises en œuvre par Orange notamment concernant la clarté et la mise à jour des informations dans le frontal de commande d'Orange. Par exemple, dans le système FCI (Frontal de Commande Intégré), il n'existe pas à ce jour un système d'alertes (i.e. de notifications) sur l'état d'avancement des commandes. Cela entraîne un manque de visibilité des opérateurs sur l'état d'avancement des commandes, ainsi que sur les demandes d'accompagnement. Les opérateurs sont alors contraints d'organiser de façon régulière et aléatoire des vérifications de l'état de chaque demande sur le FCI menant à une mobilisation inefficace des ressources des opérateurs.

Afin de faciliter l'utilisation des portails d'Orange par les opérateurs alternatifs, Colt estime raisonnable et nécessaire qu'Orange mette en place un guide d'utilisateur expliquant les différentes modalités d'utilisation du FCI. De plus, pour améliorer le niveau de transparence et d'industrialisation des procédures, Colt estime nécessaire qu'Orange prévoit un système de notifications qui informe les opérateurs sur l'état des commandes, ainsi que toute information relative aux pénalités appliquées aux opérateurs.

Question B.9-3

a. Quel est votre point de vue sur la limitation du périmètre concerné par l'indemnisation des interventions en autonomie aux seuls déploiements massifs, car susceptibles de bénéficier à l'ensemble des opérateurs associés au déploiement d'une boucle locale optique mutualisée ?

b. Est-ce qu'il serait opportun d'élargir le périmètre d'indemnisation des interventions en autonomie, sur le génie civil d'Orange ou géré par Orange, à d'autres types de déploiements et pour quelles raisons ? Quels seraient les déploiements concernés ?

Colt réalise quelques interventions de réparation et/ou de rénovation du génie civil d'Orange. Colt rejoint les autres opérateurs dans leur demande d'élargir le périmètre d'indemnisation afin d'y inclure les déploiements ponctuels. En effet, ces réparations bénéficieront à Orange, ainsi qu'à l'ensemble des opérateurs souhaitant déployer de la BLOD et/ou de la BLOM dans le génie civil d'Orange. Une demande de remboursement s'appliquant également aux déploiements ponctuels apparaît donc raisonnable. Colt ne considère pas qu'une discrimination des déploiements ponctuels soit justifiée et/ou appropriée.

Question B.9-4 : Avez-vous rencontré des difficultés d'accès, et lesquelles, à des infrastructures de génie civil d'un acteur prédominant au sein d'une zone géographique limitée ? Le cas échéant, quelles actions seraient susceptibles d'y remédier ?

Colt rencontre des difficultés d'accès de la part d'opérateurs de boucle locale autres qu'Orange [...]

C. Fiches professionnels & 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 ?

Voir réponse à la question C.1.b.

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 ?

Colt reconnaît les efforts de l'Autorité en matière de développement de la concurrence sur les accès FttH à destination des entreprises. En revanche, comme souligné par l'Autorité dans la présente consultation, le marché de gros et de détail des entreprises reste largement dominé par Orange ; une situation qui n'a pas changé depuis la dernière analyse de marché.

Selon Colt, la raison principale sous-jacente provient des conditions techniques et économiques des offres d'Orange sur le marché de gros, tout particulièrement concernant les offres fournies par Orange en réponse à son obligation de proposer une offre de gros de revente de ses offres de détail FttH à destination des professionnels et entreprises.

Les deux offres proposées par Orange pour répondre à ces obligations (offre de revente pure des offres de détail d'Orange et offre de gros « Just Fibre ») ne permettent pas à ce jour aux opérateurs alternatifs purement entreprise tels que Colt de répliquer les offres disponibles sur le marché de détail de la part de l'opérateur historique.

Selon Colt, les conditions tarifaires et non-tarifaires des deux offres proposées par Orange ne permettent pas aux opérateurs alternatifs de proposer des offres concurrentielles aux offres d'Orange sur le marché de détail.

Concernant l'offre de revente « pur », Colt n'utilise pas cette offre car il ne s'agit pas d'une offre de gros (pourtant l'obligation est bien pour Orange de fournir « une offre **de gros** de revente »). En effet le processus de commande et de facturation ainsi que le service après-vente ne reconnaissent pas le client comme un opérateur mais comme un client de détail :

- Le processus de commande est le même que sur le marché de détail, les jalons de commandes ne sont pas du tout adaptés au marché de gros. L'interface est différente de celle utilisée sur le marché de gros des entreprises.
- Chaque commande génère une facture et une référence client et cela même pour les clients multi sites de l'opérateur (un site = une commande = une référence = une facture). Il est donc à l'opérateur de gérer la complexité opérationnelle engendrée.
- Le service après-vente est géré par hotline, il n'y a pas de gestion de tickets comme cela peut exister sur le marché de gros. Les opérateurs doivent interagir avec Orange comme s'ils étaient le client final.
- La box fournie est labellisée Orange.

S'agissant de la fourniture de cette offre de revente « pur », Colt ne considère pas qu'Orange satisfasse ses obligations car il ne s'agit pas d'une offre de gros.

Concernant l'offre de gros de revente « Just Fibre », Colt n'est pas non plus en mesure d'acheter cette offre pour les raisons exprimées ci-dessous.

D'une part, Orange propose aux opérateurs une offre avec un débit moyen consommé par opérateur qui est limité à 2 Mbit/s. Tout débit moyen supplémentaire consommé entraînera une facturation supplémentaire de 10 euros par Mégabit consommé au-dessus de ce seuil. Colt estime que cette pratique est inacceptable et représente une barrière importante pour l'utilisation de l'offre par les opérateurs alternatifs. De surcroît, cette limite de débit n'existe pas sur l'offre de détail d'Orange.

En outre, l'imposition d'une limite sur la consommation moyenne n'est pas une pratique courante sur le marché entreprise. Tout client entreprise sur ce marché refuserait de supporter un tel manque de transparence sur la facturation du service. Cela empêche donc Colt de refacturer tout coût supplémentaire engendré par des consommations supérieures émanant de ses clients.

En revanche, il est parfaitement envisageable qu'Orange, desservant une large diversité de profils entreprise au niveau national bénéficie des économies d'envergure nécessaires afin de mitiger ce risque. Cela est confirmé par le fait qu'Orange n'inclut aucune condition de débit limité dans ses offres de détail.

De plus, le niveau de risque est nettement supérieur pour les opérateurs positionnés sur le haut de marché, comme Colt, dont la base clientèle est beaucoup plus faible et dont la moyenne de consommation est significativement plus importante que chez Orange. A titre illustratif, lorsque que Colt fournit des services d'accès internet à ses clients, la moyenne consommée par ses clients peut atteindre 120 Mbit/s au 95ème percentile. La facturation au Mégabit supplémentaire est donc complètement inappropriée et engendrerait une facture exorbitante.

Par conséquent, et pour les raisons susmentionnées, Colt estime que l'imposition d'un débit moyen consommé limité est une pratique anti-concurrentielle de la part d'Orange. Cette pratique empêche les opérateurs alternatifs de concurrencer Orange et/ou de répliquer ses offres de détail dans des conditions justes et raisonnables.

D'autre part, Colt estime que les conditions tarifaires proposées par Orange sur le marché de gros – et cela excluant la facturation supplémentaire au Mégabit consommé - ne permettent pas aux opérateurs alternatifs de répliquer les offres d'Orange sur le marché de détail. Il s'agit aussi d'une pratique anti-concurrentielle de la part d'Orange qui ne permet pas aux opérateurs alternatifs de concurrencer Orange et/ou de répliquer ses offres de détail dans des conditions justes et raisonnables.

Par ailleurs, comme souligné par plusieurs opérateurs dans le cadre de réunions multilatérales sous l'égide de l'Autorité, l'offre Just Fibre d'Orange présente d'autres problématiques qui empêchent les opérateurs purement entreprise, dont Colt, de souscrire à ses offres. Les problématiques sont les suivantes :

- L'absence du mode « bridge » de la box ;
- L'impossibilité de désactiver le Wi-Fi par défaut ;

- La visibilité du login/password par défaut sur la box ;
- L'impossibilité de contrôler les équipements, notamment de configurer la box à distance ;
- L'absence d'installation effectuée de bout en bout par Orange; et
- L'indisponibilité de l'offre de gros dans les zones des opérateurs d'infrastructure tiers et RIP.

Aux vu de toutes ces problématiques Colt ne considère pas qu'Orange satisfasse son obligation de proposer une offre de gros de revente de ses offres de détail FttH à destination des professionnels et entreprises.

A l'horizon du prochain cycle d'analyse de marché, et afin d'intensifier la concurrence sur le marché de gros activé, Colt estime que l'Autorité devrait poursuivre son analyse des offres de gros de revente proposées par Orange afin de répondre effectivement à son obligation susmentionnée, et que l'Autorité devrait imposer la mise à disposition par Orange de véritables offres de gros d'accès activés (pas uniquement de « revente »). Afin de répondre aux spécificités des opérateurs purement entreprise (notamment le manque d'économie d'échelle), Colt estime qu'il est indispensable que ces offres de gros activées soient disponibles aux mêmes niveaux d'accès/d'interconnexion que les offres disponibles sur le marché 4 (i.e. accès régional).

Par ailleurs, Colt attire l'attention de l'Autorité sur le fait que toutes ces remarques ont été communiquées à Orange depuis plus d'un an, Orange a fait preuve d'une lenteur significative dans l'implémentation des moindres évolutions apportées à ces offres. Cette obligation avait été donnée à Orange en début d'année 2018 alors que les offres de détail d'Orange existaient sur le marché depuis déjà plusieurs années. Ce comportement de la part d'Orange est injustifiable et déraisonnable. Colt estimerait donc approprié que l'Autorité impose à Orange de stopper immédiatement la vente de toute nouvelle offre de détail de ce type et cela jusqu'à ce qu'une offre de gros véritable et acceptable soit offerte sur le marché entreprise.

c. Comment analysez-vous les difficultés éventuelles rencontrées dans la mise en œuvre 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 ?

Colt n'estime pas qu'il faille apporter d'évolution à l'obligation imposée. Colt considère qu'imposer à Orange de développer une offre de gros passive en ZTD avec GTR 4h HNO aurait pour impact de détériorer la concurrence par les infrastructures sur le marché entreprise et remettrait en cause l'échelle des investissements. Cette problématique est développée en détail en réponse aux questions B.5-1 et A.2-2.

En ZTD, Colt estime que les obligations existantes sont en mesure de répondre aux besoins de connectivité émanant des entreprises. S'agissant des nouveaux besoins critiques, Colt peut proposer des solutions en BLOD en propre dès lors que son réseau le permet . [...]ou, si son réseau est trop éloigné, des solutions BLOD qui sont pour la plupart dérégulées en ZTD. S'agissant des besoins non critiques, Colt envisage de proposer une solution grâce aux offres de gros de revente de type « FttH pro » (dès lors que les problématiques exprimées en réponse aux questions ci-dessus (C.1.b) seront résolues).

d. Comment analysez-vous les difficultés éventuelles rencontrées dans la mise en œuvre 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 ?

Colt a exprimé les difficultés et évolutions nécessaires en réponse à la question C.1. b. ci-dessus.

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 ?

Colt estime indispensable de maintenir l'obligation pour Orange de fournir une telle offre de gros de revente des offres de détail à l'horizon du prochain cycle d'analyses de marchés, et que l'Autorité devrait imposer la mise à disposition par Orange de véritables offres de gros d'accès activés (pas uniquement de « revente »). Afin de répondre aux spécificités des opérateurs purement entreprise (notamment le manque d'économie d'échelle), Colt estime qu'il est indispensable que ces offres de gros activées soient disponibles aux mêmes niveaux d'accès/d'interconnexion que les offres disponibles sur le marché 4 (i.e. accès régional). Comme exprimé en réponse à la question C.1 c., ce type d'offre est nécessaire afin de répondre aux besoins non critiques des entreprises tant pour les nouveaux besoins que pour certains besoins existants aujourd'hui sur cuivre.

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) ?

Colt n'a pas de commentaire.

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 ?

Colt estime que le risque de discrimination de la part d'Orange est important pour les offres activées et les offres de revente de type « FttH pro » (i.e. Just Fibre, Optimum Ethernet et FttH pro) à cause du niveau de contrôle élevé exercé par Orange. Par ailleurs, dans le cadre de la transition du cuivre vers la fibre (voir réponses aux questions de la fiche A), les offres activées sur BLOD seront exposés à d'importants risques de discrimination de la part d'Orange.

L'application d'une obligation de non-discrimination selon le principe d'équivalence des intrants a l'avantage d'être très facilement contrôlable et pourrait donc être appropriée pour remédier aux distorsions de la concurrence récemment observées sur le marché entreprise (notamment concernant la qualité de service d'Orange sur le marché de gros entreprise).

Si ce modèle est imposé il est important que l'Autorité prenne en compte ses limites. En effet, les produits et processus doivent être strictement les mêmes et cela peut impliquer une inadéquation de ces produits et processus aux opérateurs les plus petits. C'est par exemple typiquement le cas des problématiques auxquelles les opérateurs font actuellement face concernant le débit moyen consommé limité de l'offre de gros de revente « Just Fibre » d'Orange (voir réponse à la question C.1 b.). Orange détail est en mesure d'avoir un débit moyen consommé de 2 Mégabit sur l'ensemble de ses clients car il bénéficie d'économies d'envergure élevées du fait de sa diversité de clients et de sa

couverture nationale. Colt estime qu'Orange fait également preuve de discrimination concernant la provision de GTR 4h (HNO) de l'offre Optimum Ethernet en comparaison à ce qui existe sur l'offre passive Optimum Access (voir réponse de Colt à la question C.3 – 1 b).

Un risque est donc que les produits soient adaptés à la branche de détail de l'opérateur puissant et ne prennent aucune considération du manque d'économies d'échelle et d'envergure des opérateurs alternatifs. Par ailleurs, il est possible qu'un investissement conséquent soit requis au niveau de l'accès aux systèmes d'information ou à des interfaces. Cela pénaliserait les opérateurs car ils ne seraient pas en mesure de supporter un tel coût. Si ce principe est appliqué il est donc nécessaire qu'il soit analysé au cas par cas afin de prendre en compte les capacités des opérateurs à utiliser ces offres et processus en conséquence.

L'application d'une obligation de non-discrimination selon le principe d'équivalence des intrants n'a donc de sens que si elle est fortement encadrée et que chaque application soit justifiée par offre et option concernée.

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 ?

Selon Colt, le choix entre les offres de gros activées d'Orange et les autres offres (i.e. GC BLO ou propre infrastructure) dépend principalement de la présence du réseau de Colt à proximité [...] ainsi que de la disponibilité des offres d'infrastructure de génie civil (d'Orange ou autres opérateurs). Dans les zones très denses (ZTD), Colt priorisera l'investissement dans son propre réseau et/ou l'utilisation des infrastructures physiques des opérateurs tiers afin de bénéficier du maximum de contrôle sur la qualité de service offerte à ses clients. C'est aussi un moyen d'étendre au maximum sa couverture pour pouvoir à l'avenir capitaliser de nouveaux clients sur son infrastructure existante.

En revanche, dans les zones moins denses (ZMD), les économies d'échelles et d'envergures ne sont pas suffisamment importantes pour rentabiliser les investissements dans nos propres infrastructures. Dans ces zones, Colt préférera donc les offres activées d'Orange du type FttO ou FttE

Aussi, concernant les différentes offres de gros existantes sur le marché Colt regardera les critères [...] suivants :

- Le niveau de l'accès de l'offre (nombre d'interconnexions nécessaires ou encore présence dans les NRO (Nœuds de Raccordement Optiques)). Plus le nombre sera faible plus Colt sera en faveur de choisir l'offre de gros.
- La qualité de service et les GTR
- Les processus de livraison, de SAV et d'éligibilité simples et appropriés aux opérateurs purement entreprise
- Les débits illimités et garantis
- L'infrastructure dédiée
- Le prix]

Par ailleurs, Colt souhaite rappeler à l'Autorité que nous sommes toujours en attente de la décision de l'Autorité suite à la consultation (du 13 mai 2016) concernant le modèle de coûts applicable aux services BLOD d'Orange. Cette décision est nécessaire afin de créer plus de transparence et de prévisibilité sur les prix futurs des accès BLOD d'Orange (voir réponse à la question A.3-2).

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 ?

Colt considère que les obligations de qualité de service renforcée sur BLOM ne devraient pas être modifiées. Il est important que l'Autorité se concentre sur l'émergence d'offres activées suite à l'utilisation d'offres passives déjà existantes sur le marché – notamment de la part des opérateurs alternatifs utilisant l'offre Optimum Access d'Orange en ZMD.

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 ?

En ZMD, il existe déjà une offre de gros avec qualité de service renforcée grâce aux solutions de type FttE (i.e. Optimum Access). Colt ne considère pas qu'il soit donc nécessaire de voir émerger une offre avec GTR 4h HO et HNO sur cette zone. Les conditions de l'offre FttE semblent raisonnables et suffisantes. Néanmoins, en ZMD, Colt estimerait approprié qu'Orange fournisse une GTR 4H HO et HNO sans besoin de « pré-localisation » de la faute par l'opérateur commercial. En effet, si ce besoin est « sous-traité » à Orange alors Orange ajoute deux heures supplémentaires à sa GTR. Colt considère que cette « pré-localisation » risque de ne pas permettre aux opérateurs alternatifs de répliquer l'offre Optimum Ethernet d'Orange. Cette pratique démontre une discrimination évidente d'Orange entre sa branche de détail et les opérateurs alternatifs.

En ZTD, grâce à la maturité de la concurrence, le marché entre désormais au niveau le plus efficace de l'échelle d'investissement : la concurrence par les infrastructures. Colt considère donc qu'il n'est pas nécessaire de modifier les obligations actuelles sur les offres BLOM en ZTD y compris concernant la qualité de service.

En effet, la densité des entreprises présentes en ZTD permet aux opérateurs purement entreprise de bénéficier d'économies d'échelles suffisamment importantes pour rentabiliser leurs investissements en déploiement de réseau propre. (voir réponse de Colt aux questions B.5.1)

Colt remet donc en question la pertinence d'une offre FttH avec GTR 4h HO et d'autant plus 4h HNO sur un réseau avec ou sans adaptation de l'infrastructure.

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

Colt est en faveur d'une réglementation symétrique sur les offres FttH. Colt estime donc que l'ensemble des OI devraient donc fournir des offres avec qualité de service dans des conditions similaires aux offres déjà proposées par Orange, notamment en ZMD.

Comme exprimé en réponse à la question B.3-2.c., étant donné le nombre important d'OI sur le marché FttH, toute disparité représente une complexité et donc un surcoût qu'il n'est pas raisonnable d'imposer aux opérateurs purement entreprise. En effet les opérateurs purement entreprise ne bénéficient pas des économies d'échelle et des ressources suffisantes pour pouvoir supporter ces disparités.

Ce besoin d'homogénéité est nécessaire pour les opérateurs au niveau opérationnel mais il émane principalement d'un besoin des entreprises. Les entreprises font souvent appel à des intégrateurs pour gérer les complexités liées à la gestion de plusieurs fournisseurs, une disparité des offres et des qualités de service ne fait qu'accentuer cette complexité et ce besoin. Cela a pour conséquence d'augmenter le coût global des services de connectivité fournis aux entreprises.

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

L'ensemble des OI devraient être en mesure de proposer ces offres, au plus tard, au début du nouveau cycle d'analyse de marché (i.e. au premier semestre 2020). Colt estime que cette obligation est raisonnable dans la mesure où la plupart des OI fournissent déjà (ou ont déjà anticipé la nécessité d'offrir) des types de GTR sur leur réseau FttH. Un délai supplémentaire pourrait être envisagé pour les OI qui ne sont actuellement pas fournisseur de solutions entreprise.

Par ailleurs, cette obligation ne ferait que confirmer une nécessité qui avait déjà été identifiée par l'Autorité lors de sa décision à la précédente analyse de marché.

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

Pour les mêmes raisons qu'évoquées en réponse à la question C.3-1.c., Colt estime que les processus opérationnels et informatiques de ces offres devraient être similaires à ceux qui existent aujourd'hui sur la BLOD.

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 ?

Colt estime nécessaire d'imposer des indicateurs de qualité de service semblables sur l'ensemble des OI et sur l'ensemble des accès entreprise. Colt estime donc que les indicateurs de qualité de service imposés à Orange sur les services BLOD devraient servir de référence (même s'ils étaient amenés à être améliorés dans le cadre du prochain cycle d'analyse de marché).

Plus de détails sur le besoin d'homogénéité des opérateurs purement entreprise sont développés en réponse à la question C.3-1.c. de la présente consultation.

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 ?

Comme exprimé en réponse à la question A.2.2, Colt ne considère pas que les solutions FttH soient nécessairement les solutions vers lesquelles les entreprises se tourneront afin de migrer leur accès SDSL avec GTR 4h (HNO) - tout particulièrement en ZTD où la concurrence BLOD par les infrastructures est effective. Colt anticipe qu'à terme les entreprises aujourd'hui sur solutions SDSL avec GTR 4h (HNO) seront demandeuses de débit supplémentaires et seront prêtes à acheter des solutions BLOD compétitives afin de les accompagner dans leur digitalisation. Pour les besoins non critiques, les entreprises pourront se satisfaire de solutions de gros de revente d'offres FttH.

Par ailleurs, en ZMD, le niveau de prix des offres de types FttE sont acceptables afin de proposer aux entreprises une migration vers ces offres. C'est aussi le cas de l'offre Optimum Ethernet d'Orange qui se positionne actuellement à des niveaux similaires que les solutions BLOD compétitives en ZTD.

Par conséquent Colt estime que le niveau de tarification des offres FttH passives avec qualité de service renforcée est acceptable dans un contexte grandissant de digitalisation des entreprises.

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 ?

Voir réponse à la question B-6.1 a.

Colt n'est pas satisfait du niveau de transparence et de prévisibilité des fichiers d'éligibilité et de couverture mis à disposition dans le cadre du FttH. Colt ne considère pas que ces fichiers soient adaptés au marché entreprise.

Il est nécessaire que les processus de commande et les outils d'éligibilité soient adaptés et spécifiques au marché entreprise. Les processus et fichiers aujourd'hui mis en place sur le FttH reproduisent la problématique identifiée par certains opérateurs sur le besoin d'une offre de « dégroupage entreprise ». En effet, certains opérateurs ont été demandeurs de l'implémentation de processus spécifiques pour les accès de dégroupage à destination des entreprises. Colt n'était pas demandeur de telles solutions (voir réponse à la question C.5-5 ci-dessous) sur le dégroupage car les investissements dans les processus de cette offre ont déjà été effectués, intégrés et amortis par Colt. Néanmoins il n'en reste pas moins que la demande de traiter les commandes entreprise avec des processus et outils spécifiques à ce marché est pertinente.

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 ?

Colt n'a pas de commentaire à ajouter.

Question C.3-2 : Quelle est votre position concernant la cohérence des niveaux de GTR entre les différentes offres ?

Colt estime qu'une cohérence des niveaux de GTR est apportée avec les solutions BLOD en ZTD et les solutions de type FttE en ZMD.

Colt fournit essentiellement des offres avec GTR 4h HNO et ne voit donc pas nécessairement l'utilité de la GTR 10 HO afin de desservir ses clients entreprise. Cependant, Colt n'estime pas nécessaire d'imposer une GTR HNO sur l'infrastructure FttH, notamment en ZTD (voir réponse à la question C.3.1.b).

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 ?

Colt considère que les indicateurs appliqués aux offres Optimum Ethernet et CN2 devraient être les mêmes que ceux actuellement imposées à Orange pour ses autres offres de services de haute qualité.

La qualité de service d'Orange s'est dégradée ces deux dernières années sur ses offres BLOD. Les indicateurs actuels ne sont déjà pas assez pour inciter Orange à améliorer sa qualité de service, Colt estime donc légitime que ces indicateurs soient à minima imposés à Orange pour la fourniture de ces nouvelles offres. Dans la mesure où les indicateurs BLOD seraient amenés à être ajustés afin d'inciter réellement Orange à une amélioration de sa qualité de service, alors Colt estimerait aussi légitime que ces ajustements d'appliquent aux offres de Optimum Ethernet et CN2.

Questions 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 ?

Colt est favorable à l'implémentation d'un taux de respect minimum de le GTR équivalent à celui qui existe sur les offres BLOD.

Question C.4-3 : Quelles sont vos observations sur le mécanisme de pénalités en vigueur ?

Pénalités appliquées à Orange :

Comme mentionné précédemment, la qualité de service des offres de gros sur BLOD d'Orange s'est fortement dégradée notamment depuis 2017. Cette dégradation de qualité de service a inévitablement détérioré la qualité de service des offres commercialisées par les opérateurs alternatifs. En effet, ces derniers considèrent la qualité des offres de gros achetées auprès d'Orange comme étant une des briques élémentaires à partir desquelles leurs offres sont construites. L'incapacité des opérateurs alternatifs à offrir une qualité de service raisonnable sur le marché de détail mène à une importante distorsion de la concurrence en faveur de l'opérateur historique qui dispose de la base de clientèle la plus vaste.

Malgré la décision n° 2018-1596-RDPI de mise en demeure de la société Orange de se conformer à ses obligations concernant la qualité de service, ainsi que l'augmentation des paliers de pénalités au cas de non-respect des délais contractuels de livraison ou de SAV, la qualité de service d'Orange reste à ce jour inférieure au niveau observé auparavant. Par conséquent, Colt demande à l'Autorité de mettre en œuvre des mesures plus dissuasives afin d'inciter Orange à respecter ses obligations de qualité de service et cela dans les meilleurs délais.

Colt estime qu'une attention particulière et détaillée de la part de l'Autorité concernant le processus de livraison d'Orange serait nécessaire afin d'observer de réelles améliorations de qualité de service. Les points d'attention sont notamment les suivants :

- L'implémentation réelle d'une parallélisation des tâches par Orange. Cette parallélisation devrait être contrôlée par l'Autorité et avoir pour conséquence une modification (amélioration) engagements spécifiques de la part d'Orange.
- Le contrôle par l'Autorité des modalités de catégorisation des ATTCLI (« attente client ») des commandes (voir plus bas pour plus de détails).
- La vérification qu'Orange engage et prévoit un niveau de ressources suffisant pour répondre au niveau grandissant de commandes fibre.

Pénalités de retard appliquées aux opérateurs :

Colt émet de fortes réserves sur le bienfondé de l'instauration récente par Orange de pénalités de retard à la charge des opérateurs. En effet, Orange applique, depuis la fin de l'année 2018, des pénalités dites « Opérateur » dès lors qu'une commande est en retard du fait d'une attente émanant du client final.

Colt ne considère pas que l'application de telles pénalités Opérateur soit justifiée pour plusieurs raisons :

- Orange n'a pas à recouvrir de coût direct du fait d'un retard Opérateur qui est en réalité un retard Client. Contrairement aux opérateurs, les pénalités payées par Orange se justifient par la nécessité pour l'opérateur de recouvrir le coût associé aux pénalités de retard dues à son Client ;
- Le client n'a aucun intérêt, si ce n'est pour une raison légitime, à retarder la livraison d'une commande. C'est le cas par exemple des sites pour lesquels le client fait appel à un prestataire tiers pour la réalisation du câblage intérieur ;
- Afin de recouvrir le coût de cette pénalité Opérateur, il est logique de considérer que les opérateurs alternatifs n'auraient d'autre choix que de répercuter ces pénalités à leurs clients. Cependant cette pénalité n'est pas une pratique courante sur le marché, elle n'existe que dans le cas d'une commande Orange, elle est donc difficilement justifiable et compréhensible par le client. Ce type de clause existe uniquement dans les contrats Orange et ne serait jamais appliqué par les opérateurs alternatifs tels que Colt en cas de livraison sur son propre réseau ou à travers d'offres BLOD d'autres opérateurs.

Par ailleurs Colt souhaite aussi exprimer ses réserves sur les conditions d'application de ces pénalités. En effet, Colt a pu constater que certaines catégorisations de commande en statut d'attente client (dites « ATTCLI ») étaient identifiées par Orange sans que cela ne reflète nécessairement une attente client. En pratique, Colt ne possède aucun contrôle sur les critères de catégorisation ATTCLI. Cette catégorisation est subjective au contrôle effectué par le pilote d'Orange en charge de la commande. Cette pratique entraîne des abus parfois flagrants. En effet Colt a récemment constaté des cas pour lesquels une commande ayant des semaines voire des mois de retard (dûs à Orange) s'est retrouvée catégorisée par le pilote en ATTCLI (et donc sujette à des pénalités significatives sur l'ensemble du retard) uniquement parce que la commande en question avait été en attente client pendant quelques jours au début du processus de livraison.

Etant donné que ce manque de visibilité et de contrôle conduit à des abus de la part d'Orange (i.e. identification abusive des cas de retard de livraison comme des ATTCLI), ce dispositif oblige les opérateurs à vérifier au cas par cas les catégorisations ATTCLI reçues par Orange, ce qui implique la mobilisation de ressources importantes et n'est pas raisonnable à mettre en place côté opérateur.

Aussi, dans les factures fournies par Orange, Colt souligne l'absence totale de précisions sur les modalités de calcul de ces pénalités. En effet, aucune visibilité n'est apportée ni sur la raison du retard ni sur les dates retenues pour calculer le montant de la pénalité (i.e. date initiale de la commande, date convenue, date convenue renégociée, etc.).

Par ailleurs, Colt constate aussi un manque de transparence dans les pénalités appliquées par Orange dans le cadre de l'offre GC BLO (voir réponse à la question B-9.1).

Colt n'estime donc pas que, dans le cadre de l'application de ces pénalités, Orange respecte l'obligation qui lui a été imposée dans la décision numéro 2017-1347.

En outre, certaines offres prévoient qu'Orange soit dédouané des pénalités de retard de livraison si ce retard est causé par un tiers. Cependant, cette cause du fait d'un tiers n'est pas mentionnée dans les conditions qui exemptent les opérateurs de pénalités de retard. Orange est donc exonéré d'une pénalité, alors que les opérateurs alternatifs ne le sont pas ; cela limite la capacité de ces derniers à

répliquer l'offre de détail d'Orange dans des conditions raisonnables et de concurrencer l'opérateur historique de façon équitable.

[...]

Question C.5-1 Avez-vous d'éventuelles remarques sur la pertinence du maintien des zones identifiées et des obligations associées ?

Colt est en faveur de maintenir les mêmes définitions des zones d'encadrement tarifaires imposées sur le cuivre, ainsi que les obligations associées à chaque zone (voir les réponses de Colt aux questions de la fiche A).

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 ?

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

Colt n'estime pas qu'une levée de l'obligation tarifaire sur les produits ATM soit raisonnable. Un allègement des obligations tarifaires d'Orange conduira à une forte augmentation des prix des offres sur ATM. Cette augmentation tarifaire n'est pas justifiée car elle n'incitera ni Orange ni les opérateurs alternatifs à achever la migration dans des délais inférieurs au calendrier de fermeture déjà annoncé par Orange.

Dans la même logique qu'une potentielle augmentation des accès cuivre, toute hausse représenterait alors un coût que les opérateurs alternatifs auraient à absorber sans que cela n'implique une quelconque migration. Une telle initiative de la part de l'Autorité est donc improductive et punitive pour les opérateurs alternatifs et indirectement pour les clients ATM actuels. Cette hausse ne constituerait alors qu'une « rente » pour Orange.

Par ailleurs, bien que les coûts d'exploitation du réseau ATM d'Orange seraient lissés sur un volume plus restreint dès lors que des accès ATM commenceraient à être migrés vers les offres Ethernet ou wDSL, Colt n'estime pas que le coût global d'Orange s'en verra augmenté notamment si ce coût est lissé sur plusieurs années en considérant à la fois les économies réalisées par Orange à la suite de l'arrêt technique de l'ATM et les coûts évités de désaturation que les opérateurs entreprise auront à supporter du fait des opérations de création/résiliation des offres sur cuivre.

Par ailleurs, les opérateurs alternatifs conçoivent leur projet (et leur budget) de migration vers les solutions Ethernet ou wDSL sur la base du programme de fermeture commerciale et technique annoncé par Orange, et en prenant en compte les conditions tarifaires existantes. Il n'est pas raisonnable de modifier les prix des offres ATM pendant que ces projets sont en cours tout particulièrement dans un contexte où les opérateurs alternatifs supportent déjà des coûts internes importants pour organiser la migration de leurs parcs ATM (e.g. désignation d'un chef de projet dédié, implémentation de procédures spécifiques, suivi du projet et de la facturation en interne et avec Orange, communication et suivi de migration avec les clients, gestion du risque de churn, etc.).

Colt estime important de rappeler à l'Autorité que cette migration résulte d'un choix d'Orange et non des opérateurs alternatifs, il ne semble donc pas raisonnable que les opérateurs aient à subir un surcoût associé à cette migration. Cependant étant données les mesures d'accompagnement proposées (voir réponse à la question C.5-4 ci-dessous) un surcoût global est à anticiper. Une

augmentation du prix des accès ATM pendant cette migration ne fera que pénaliser davantage les opérateurs et affectera leur compétitivité.

Par conséquent, une levée des obligations tarifaires sur les produits ATM n'est pas raisonnable. Colt estime en revanche qu'une gelée tarifaire serait appropriée afin de ne pas perturber la migration et la concurrence.

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 ?

Orange a récemment proposé des modalités d'accompagnement spécifiques à la migration des accès ATM :

- Un modèle dit de « migration » (avec interruption de service) dès lors que cette migration est organisée en heures ouvrées par Orange et en coordination avec l'opérateur. Un modèle dit de « création - résiliation » qui laisse l'opérateur gérer la migration en commandant la création d'un nouvel accès en parallèle. Cette option laisse la possibilité à l'opérateur de migrer en heures non ouvrées.

La majorité des avantages associés à chaque solution sont regroupés dans le modèle de « migration » :

- Gratuité des Frais d'Accès au Service (FAS) dès lors que la migration concerne le même support d'accès.
- Coordination de la migration avec Orange.
- Possibilité d'annulation (manuelle) des frais de résiliation anticipée dans le cas où les accès migrés seraient résiliés dans l'année suivant la migration.

Concernant le modèle de création – résiliation, à ce jour, Orange n'a prévu qu'une remise partielle sur les FAS (de 60%) dès lors que la migration concerne le même support d'accès.

Tout d'abord, Colt ne considère pas que les solutions proposées soient adaptées au marché entreprise. C'est d'ailleurs les observations qui ont pu être faites en réunions multilatérales sous l'égide de l'Autorité. En effet les entreprises sont naturellement réticentes à migrer des accès avec lesquels ils ne rencontrent pas de problématique, il est donc important que toute migration ait le moins d'impact possible. Une migration en heure ouvrée avec interruption de service l'est.

Aussi, Colt estime qu'il serait approprié qu'Orange applique une remise totale sur les FAS dès lors qu'une migration ou qu'une création-résiliation s'opère en considérant un support d'accès différent (du cuivre à la fibre). En effet ce type de remise est typiquement un argument qui inciterait les clients à migrer vers la fibre. C'est aussi le seul scénario pour lequel une création – résiliation n'entraînerait pas un surcoût pour les opérateurs alternatifs.

Colt considère par ailleurs, que tous les avantages présents dans le modèle de migration soient appliqués au modèle de création-résiliation. En effet, ce modèle est le plus approprié pour les accès entreprise.

Aussi, étant donné que la plupart des opérateurs choisiront le modèle de création-résiliation, Colt attire l'attention de l'Autorité sur le volume des opérations de désaturation à anticiper. Cela impactera à la fois le coût et les délais de cette migration. Il est donc important qu'Orange anticipe ce phénomène dans la gestion de cette migration avec les autres opérateurs.

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 ?

Colt est en faveur d'imposer à Orange une valeur minimum de taux de respect de ses créneaux de rendez-vous. Le manquement de ces créneaux, quand ils nécessitent une coordination avec le client final et/ou l'opérateur, peut engendrer un retard (additionnel) de plusieurs semaines. C'est le temps nécessaire afin de trouver à nouveau une date qui convienne à la fois à Orange et/ou au client final. Le respect de ces créneaux peut donc être clé dans la qualité de service ressentie par le client et par l'opérateur.

Par ailleurs, Colt, comme la majorité des opérateurs actifs sur le marché des entreprises, n'est toujours pas signataire de l'offre Dégroupage Entreprise.

Tout d'abord, Colt souhaite rappeler à l'Autorité que nous n'étions pas à l'origine des demandes ayant engendrés la création de l'offre dégroupage entreprise. Certains opérateurs ont exprimé le besoin qu'Orange identifie spécifiquement les accès entreprise (notamment les accès sans GTR) et que des processus de livraison et de SAV spécifiques soient mis en place pour ces accès. Cette demande a conduit Orange à instaurer l'offre dite de « dégroupe entreprise » pour laquelle tous les accès entreprise (avec ou sans GTR) se verraient appliquer des processus entreprise spécifiques et donc une augmentation des prix associés (FAS et augmentation des frais récurrents pour les nouvelles commandes de dégroupage). Cette offre imposerait également aux opérateurs de migrer la totalité de leur parc existant vers l'interface Orange spécifique aux accès entreprise.

Colt considère que la réponse d'Orange à la demande des opérateurs est déraisonnable car elle impose des coûts supplémentaires aux opérateurs alors que certains opérateurs dégroupes, comme Colt, étaient satisfaits des processus déjà mis en place depuis plus d'une dizaine d'années.

Aussi, Colt émet des réserves quant aux évolutions proposées par Orange dans le cadre cette « migration » :

- Orange propose d'appliquer le modèle de facturation des offres de gros activés. Ce modèle implique que les opérateurs auront à avancer la trésorerie à Orange alors que, jusqu'ici, pour le dégroupage, le modèle de facturation se faisait à terme échu. Ce changement implique une avancée de trésorerie qui n'était pas nécessaire auparavant. Aussi, ce changement implique que les opérateurs auront à supporter un surcoût durant l'année de « migration » : l'équivalent de 14 mois d'abonnement sera alors facturé sur une année totale (au lieu de 12 mois sans migration).
- Il semblerait que le changement majeur apporté provienne du changement d'interface de commande (et de facturation) d'Orange : le dégroupage entreprise bénéficierait d'une interface similaire aux accès de gros activés entreprise. Cependant, les processus opérationnels restent majoritairement inchangés.
- Aucun engagement contractuel additionnel (e.g. délais de livraison plus courts) n'est proposé par Orange justifiant l'augmentation des tarifs.
- Orange impose aux opérateurs de signer la nouvelle offre puis de migrer vers l'interface entreprise sans répondre au souhait des opérateurs à ce qu'Orange propose tout d'abord une expérimentation pour tester les nouveaux processus.

Colt n'estime donc pas approprié ni justifié qu'Orange impose aux opérateurs une « migration » qui aura pour impact des tarifs plus élevés pour les nouveaux accès et une avancée de trésorerie pour les accès existants.

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 ?

Il est actuellement difficile pour Colt de répondre à cette question car Colt n'est pour le moment pas acheteur d'offres sur BLOM. Colt sera en mesure de réellement évaluer une telle substitution dès lors qu'il le sera.

Néanmoins, Colt considère que le type d'architecture peut constituer un critère déterminant dans la substitution des offres BLOD et BLOM. En effet, Colt estime qu'il est nécessaire que les clients entreprise bénéficient d'une fibre qui leur est dédiée et non partagée. Colt considère donc que l'architecture BLOM de type FttE sera plus à même de substituer les offres sur BLOD que les offres FttH avec architecture inchangée.

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 ?

En ZMD, Colt estime que la disponibilité des nouvelles offres BLOM activées avec qualité de service renforcée, sera clé pour l'évolution de la concurrence et des parts de marché des opérateurs de gros sur le marché des accès de haute qualité. Il est donc nécessaire que l'Autorité maintienne toutes les obligations tarifaires et non-tarifaires imposées actuellement à Orange dans ces zones. L'Autorité devrait également imposer la mise à disposition par Orange de véritables offres de gros d'accès activés (pas uniquement de « revente »). Afin de répondre aux spécificités des opérateurs purement entreprise (notamment le manque d'économie d'échelle), Colt estime qu'il est indispensable que ces offres de gros activées soient disponibles aux mêmes niveaux d'accès/d'interconnexion que les offres disponibles sur le marché 4 (i.e. accès régional). Colt estime par ailleurs approprié d'imposer des obligations similaires aux autres OI.

En revanche, en ZTD, Colt n'estime pas que des offres sur BLOM avec qualité de service renforcée soient nécessaires car une concurrence par les infrastructures BLOD existe déjà dans ces zones. (voir réponse de Colt aux questions B.5-1 et C.3-1.b.)

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 ?

Colt est en faveur de la proposition de l'Autorité de supprimer le critère de densité utilisé dans la définition de la ZF1. En effet à partir du moment où une concurrence par les infrastructures est constatée et a pour conséquence la commercialisation d'offres activées sur le marché de gros, Colt considère qu'il n'est pas nécessaire d'imposer une réglementation tarifaire applicable aux offres de services de haute qualité d'Orange.

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

Colt estime que les critères utilisés pour définir la ZF1 sont appropriés.

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 ?

Colt n'est pas en faveur de la proposition de l'Autorité d'inclure la disponibilité des offres FttE parmi les critères de définition de la zone ZF1.

D'une part, Colt estime qu'une telle mesure est prématurée du fait du manque de retour d'expérience sur l'utilisation des offres FttE. Il n'est pas à ce jour possible d'évaluer leur qualité de service et leur degré de substituabilité avec les offres BLOD.

D'autre part, l'inclusion des offres FttE dans la définition de la ZF1 pourrait entraîner un élargissement trop important du périmètre de la zone sans obligation tarifaire (i.e. inclure à tort des zones dans lesquelles les économies d'échelle et d'envergure sont faibles). L'inclusion de ce critère aurait pour conséquence de diminuer significativement les prix des offres BLOD d'Orange. Les opérateurs alternatifs se verraient alors prioriser, en ZMD, les offres de gros activées BLOD d'Orange au détriment des offres BLOM d'opérateurs alternatifs. En effet, à prix plus ou moins équivalents, il sera souvent plus facile et moins coûteux pour un opérateur de choisir l'offre d'Orange plutôt que d'intégrer celle d'un nouvel opérateur.

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 ?

Colt n'est pas en faveur de la proposition de l'Autorité d'inclure la disponibilité des offres FttE parmi les critères de définition de la zone ZF2. Comme exprimé en réponse à la question C.6-4, Colt estime qu'une telle mesure est prématurée du fait du manque de retour d'expérience sur l'utilisation des offres FttE. Il n'est pas à ce jour possible d'évaluer leur qualité de service et leur degré de substituabilité avec les offres sur BLOD.

Colt estime donc qu'il est important que l'Autorité maintienne les critères de définition et les obligations tarifaires actuellement en vigueur pour la 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 ?

Pour les mêmes raisons exprimées en réponse aux questions C.6-4 et C.6-5, Colt n'est pas en faveur de la création d'une nouvelle zone dite 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 ?

Colt ne considère pas qu'il soit à ce jour nécessaire d'imposer des obligations tarifaires associées aux offres de gros activées de haute qualité d'Orange construites sur son réseau FttH avec ou sans adaptation. En effet Colt estime que le niveau actuel des prix des offres BLOM sont appropriées pour desservir les entreprises (à l'exception de l'offre de gros de revente de type « FttH pro » - voir réponse de Colt à la question C.1.b).