

Consultation ARCEP

Bilan et perspectives du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre

Réponse towerCast - 10 juin 2021



SOMMAIRE

SOMMAIRE	1
Propos liminaires	6
Réponses de towerCast aux questions de l'ARCEP	8
QUESTION 1 : LES CONTRIBUTEURS SONT INVITES A COMMENTER L'ETAT DES LIEUX DU MARCHE DE GROS AVAL ET DU MARCHE DE GROS AMONT DE LA DIFFUSION DE LA TNT.	8
Cadre juridique.....	8
Usage et positionnement de la TNT	9
Le marché de gros aval.....	11
Le marché de gros amont	12
Synthèse de la réponse de towerCast à la question 1	13
QUESTION 2 : AVEZ-VOUS DES COMMENTAIRES PARTICULIERS SUR LA DESCRIPTION DU CADRE REGLEMENTAIRE ?	14
Synthèse de la réponse de towerCast à la question 2	15
QUESTION 3 : COMMENT LES OPERATEURS DE MULTIPLEX ANALYSENT-ILS LE FONCTIONNEMENT DU MARCHE DE GROS AVAL SUR LA PERIODE ECOULEE (2016- 2020) ? DANS QUELLES MESURES LA REGULATION DU MARCHE DE GROS AMONT A-T-ELLE FACILITE OU, AU CONTRAIRE, GENE LES MISES EN CONCURRENCE ORGANISEES SUR LE MARCHE AVAL PAR LES OPERATEURS DE MULTIPLEX ?	16
Les obligations d'accès permettent de limiter les pratiques de l'opérateur dominant	16
Les obligations de transparence corrigent l'asymétrie d'information	16
Les obligations tarifaires limitent la stratégie opportuniste de TDF	17
Synthèse de la réponse de towerCast à la question 3	18
QUESTION 4 : QUELS COMMENTAIRES APPELLE DE VOTRE PART L'ANALYSE DE L'EVOLUTION DE LA STRUCTURE CONCURRENTIELLE ?	19
L'hébergement antenne : vecteur du développement de la concurrence	19
Situation d'ensemble de la concurrence	20

La stratégie de réplique de sites par l'opérateur alternatif.....	21
La répartition des sites utilisés pour la diffusion de la TNT.....	21
Sur la valeur des sites répliqués	22
L'évolution des tarifs.....	23
L'évolution des tarifs des sites non-réplicables.....	23
L'évolution des tarifs des sites répliqués non-réplicables	24
L'évolution des tarifs d'hébergement.....	25
La baisse des tarifs en 2020.....	25
SYNTHESE DE LA REPONSE DE TOWERCAST A LA QUESTION 4.....	26
QUESTION 5 : QUELS COMMENTAIRES APPELLE DE VOTRE PART L'ANALYSE DES PERSPECTIVES D'ENTREE SUR LES MARCHES DE GROS DE LA TNT ?	27
Synthèse de la réponse de towerCast à la question 5	28
QUESTION 6 : DANS QUELLE MESURE LE PROGRAMME DE MODERNISATION DE LA TNT AFFECTERAIT-IL LA COMPOSITION DES MULTIPLEX OU LES MODALITES ET LE CALENDRIER DE MISE EN CONCURRENCE DES POINTS DE SERVICE (PS) ?	29
Synthèse de la réponse de towerCast à la question 6	30
QUESTIONS 7 A 9 : L'AUTORITE INTERROGE LES EDITIONNEURS SUR LE DEVELOPPEMENT DES RESEAUX HAUT ET TRES HAUT DEBIT ET SUR LA SUBSTITUTION DE LA DIFFUSION HERTZIENNE PAR LA DIFFUSION FILAIRE.	31
Les réseaux haut et très haut débit ne menacent pas la plateforme TNT.....	31
Concernant les nouveaux usages	31
La TNT ne sera toujours pas substituable avec la diffusion filaire à mesure que s'accroît le nombre de foyers éligibles à internet HD/THD	32
L'équilibre économique de la production audiovisuelle repose sur la TNT	34
Un débit de 8 Mbit/s est insuffisant pour assurer la diffusion audiovisuelle avec un bon niveau de qualité et l'emploi du satellite est hors de propos.	35
SYNTHESE DE LA REPONSE DE TOWERCAST AUX QUESTIONS 7 A 9.....	36

QUESTION 10 : QUELS COMMENTAIRES APPELLE DE VOTRE PART L'ANALYSE DE LA PLACE DE LA TNT FACE AUX NOUVEAUX MODES DE CONSOMMATION DE CONTENUS AUDIOVISUELS ?	37
Synthèse de la réponse de towerCast à la question 10	37
QUESTION 11 : QUELS COMMENTAIRES APPELLE DE VOTRE PART CETTE CONCLUSION ?	39
La TNT et la diffusion filaire ne sont pas substituables	39
La TNT s'adapte à l'évolution des usages	40
La concurrence en infrastructure est encore insuffisante pour justifier un arrêt de la régulation <i>ex ante</i>	41
REFLEXION SUR LES POSSIBLES AJUSTEMENTS DU CADRE REGLEMENTAIRE	42
LA NECESSITE DE LA REGULATION DU MARCHE DE GROS AMONT DE LA TNT	42
Existence de barrières à l'entrée élevées et non provisoires	43
Les contraintes administratives et techniques compliquent la réplique de sites	43
La réplique d'un réseau étendu d'infrastructures de diffusion est un investissement risqué	43
Conclusion sur le premier critère	44
L'évolution vers une concurrence effective à court ou moyen terme est peu probable	44
Le droit de la concurrence est insuffisant pour remédier seul aux défaillances du marché	45
Conclusion du test des trois critères	45
TDF est toujours en situation de position dominante	46
Promouvoir la concurrence au sens large	47
QUESTION 12 : QUELS COMMENTAIRES APPELLENT DE VOTRE PART CETTE PROPOSITION D'ENGAGEMENTS ?	49
Sur le contexte juridique de cette proposition	49
Sur les propositions d'engagements	49

Propos liminaires

towerCast remercie l'ARCEP de lui offrir la possibilité de formuler ses observations sur le Bilan et Perspectives du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre.

Dans sa consultation, l'Autorité soutient l'idée d'une substitution entre les moyens de diffusion de la télévision, position qu'elle défend depuis plusieurs années. Cependant, ce propos est désormais nuancé puisqu'elle rappelle à plusieurs reprises les caractéristiques qui rendent la plateforme TNT unique par rapport à ses supposés substituts.

L'ARCEP tend également à dévaloriser la régulation qu'elle applique, soutenant que son effet sur la concurrence est faible et que towerCast a focalisé son développement sur des sites à faible valeur. Cette conclusion est le fruit d'une analyse erronée à notre sens et ne justifie en aucun cas un arrêt de la régulation.

Lors de la précédente consultation, l'Autorité avait interrogé TDF quant aux possibles « *dispositif contractuel* » que l'opérateur pourrait proposer en vue de l'arrêt de la régulation *ex ante*. Sans être aussi explicite quant à son objectif, l'ARCEP conclut son document par une proposition d'engagements de TDF qui pourraient se substituer à ses actuelles obligations, si tant est que le cadre réglementaire entourant ses engagements le permette. Ce cadre réglementaire n'est d'ailleurs pas décrit par l'Autorité.

En réponse à cette consultation, towerCast apportera son éclairage quant (i) aux arguments et données avancés par l'ARCEP, (ii) à l'état du marché et (iii) les évolutions au cadre réglementaire actuel pour permettre un allègement de la régulation dans les prochaines années.

En particulier, towerCast s'attachera à démontrer la place primordiale qu'occupe toujours la TNT dans le paysage audiovisuel français. Elle constitue effectivement la pierre angulaire de cet édifice que ce soit pour les éditeurs, qui retirent des avantages des obligations qui leurs incombent et participent à l'équilibre économique du secteur, ou pour les téléspectateurs qui continuent d'y avoir massivement recours. Elle ne subit ainsi aucune pression concurrentielle de la part des autres plateformes qui ne lui sont donc pas substituables.

towerCast apportera également un éclairage sur la situation de la concurrence en infrastructure et sur les effets bénéfiques qu'ont eu la régulation sur son développement. Une attention particulière sera portée sur l'hébergement antenne, mode de concurrence passée sous silence par l'Autorité et qui a pourtant permis de concurrencer efficacement l'opérateur dominant sur une part significative du réseau. En revanche, TDF reste en monopole sur la majorité des sites puisque près de neuf points de service sur dix sont toujours diffusés depuis ses infrastructures. Le rachat d'ITAS a renforcé la position dominante de TDF et le développement de la concurrence depuis lors n'a toujours pas corrigé son effet.

Par ailleurs, towerCast fournira une analyse de l'évolution des tarifs pratiqués par TDF sur le marché amont afin d'illustrer la situation inquiétante dans laquelle seraient placés les acteurs du marché en cas d'arrêt de la régulation *ex ante*.

towerCast reviendra ensuite sur le développement des réseaux filaires, toujours insuffisant pour permettre aux éditeurs de se retirer de la TNT, si tant est que ces derniers le voulaient et le pouvaient.

Pour finir, towerCast s'appuiera sur le test des trois critères pour démontrer la pertinence d'une régulation ex ante sur le marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre. L'analyse de l'influence significative de TDF sur ledit marché ainsi qu'une synthèse des pistes d'obligations complémentaires pour favoriser le développement de la concurrence concluront la réponse.

Question 1 : Les contributeurs sont invités à commenter l'état des lieux du marché de gros aval et du marché de gros amont de la diffusion de la TNT.

Avant de commenter l'état des lieux du marché de gros aval et du marché de gros amont de la diffusion de la TNT, towerCast souhaite apporter plusieurs compléments aux éléments présentés par l'ARCEP s'agissant du cadre juridique et du positionnement de la TNT en France.

Cadre juridique

En premier lieu, towerCast souligne l'attention toute particulière qui doit être portée sur le contenu des conventions entre le CSA et les éditeurs.

En particulier, l'utilisation par les éditeurs des ressources spectrales allouées à la TNT n'est faite qu'en contrepartie d'un certain nombre d'engagements faisant de cette plateforme le socle de la régulation du secteur. Au-delà de l'obligation de couverture imposée (qui se traduit *de facto* par une absence de toute forme de pression concurrentielle ou de substitution par une autre plateforme) les chaînes de la TNT doivent contribuer à la création à hauteur d'un pourcentage de leur chiffre d'affaires ce qui leur donne un caractère essentiel dans l'équilibre économique de ce secteur. Certes les autres chaînes ont également des obligations de contribution à la création mais la part du chiffre d'affaires à consacrer est largement inférieure à celle des chaînes nationales (au moins 7,5% à 15% du chiffre d'affaires contre seulement 3,2% pour les autres chaînes¹). De surcroît, cette moindre part s'applique à un chiffre d'affaires largement inférieur à celui des éditeurs de la TNT.

Ensuite, l'Autorité précise bien que « *les chaînes de télévision nationales assurent la diffusion de leurs services par voie hertzienne terrestre en mode numérique auprès d'au moins 95 % de la population du territoire métropolitain, selon des modalités établies par le CSA* »². Les chaînes n'ont ainsi pas d'autres possibilités que de couvrir les 1 626 zones de diffusion (1 136 pour le multiplex R3) dans les conditions techniques définies par le CSA, **si tel n'était pas le cas, leur autorisation pourrait être suspendue**³. Par ailleurs, l'article 96-1 de la loi du 30 septembre 1986 cité par l'ARCEP garantit aussi la gratuité de la TNT pour 100% de la population métropolitaine. Enfin, l'article 98-1 impose aux chaînes nationales de transmettre leurs signaux par voie satellitaire « *pour une couverture au moins équivalente à celle de la diffusion analogique terrestre* ».

towerCast précise également que l'article 21 de la loi du 30 septembre 1986 garantit que **la bande de fréquences utilisée pour la diffusion de la TNT soit réservée à cet usage jusqu'à la**

¹ Décret n°2010-747 du 2 juillet 2010 pour les chaînes de la TNT et n°2010-416 du 27 avril 2010 pour les chaînes distribués sur d'autres réseaux.

² Page 8 du *Bilan et perspectives du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre – Mai 2021*.

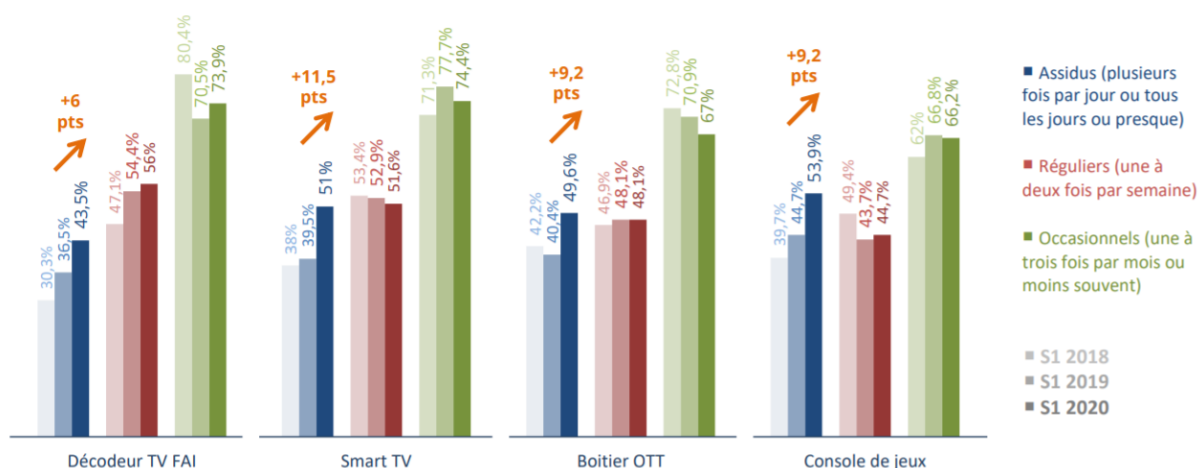
³ Article 25 de la loi du 30 septembre 1986 : « *[Le CSA] détermine le délai maximum dans lequel le titulaire de l'autorisation doit commencer de manière effective à utiliser la ressource radioélectrique dans les conditions prévues par l'autorisation* ».

fin de l'année 2030 avec une clause de rendez-vous en 2025. Jusqu'à cette date, au moins, elle reste incontournable.

Usage et positionnement de la TNT

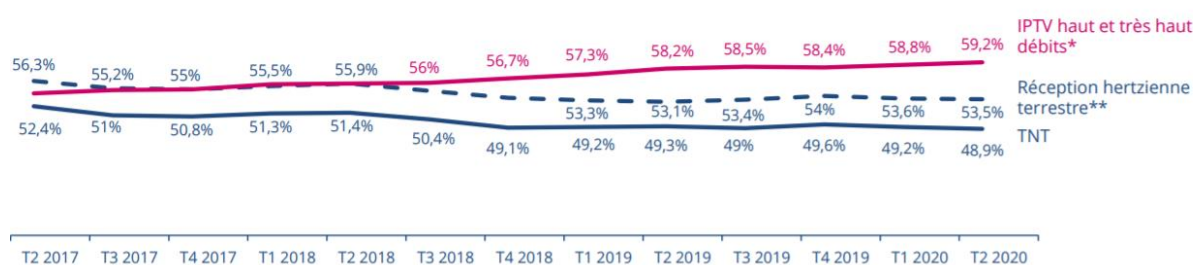
towerCast s'étonne que l'Autorité s'attarde sur le taux de pénétration des téléviseurs connectés alors même que l'utilisation des fonctionnalités connectées reste relativement faible et est surtout occasionnelle. En effet, seulement la moitié des foyers équipés TV les utilisent de manière hebdomadaire.

Figure 1 - Utilisation des fonctionnalités connectées du téléviseur⁴



Concernant l'usage de la TNT, towerCast souhaite apporter des précisions. Tout d'abord, l'Autorité suggère que « le recul du taux de réception de la télévision via la TNT se poursuit en 2020 au profit de la réception par internet »⁵. Le taux de pénétration de la TNT suit pourtant une tendance à la stabilité depuis fin 2018 que l'on s'intéresse au téléviseur principal ou à l'ensemble des téléviseurs du foyer :

Figure 2: Mode de réception de la télévision sur l'ensemble du foyer⁶

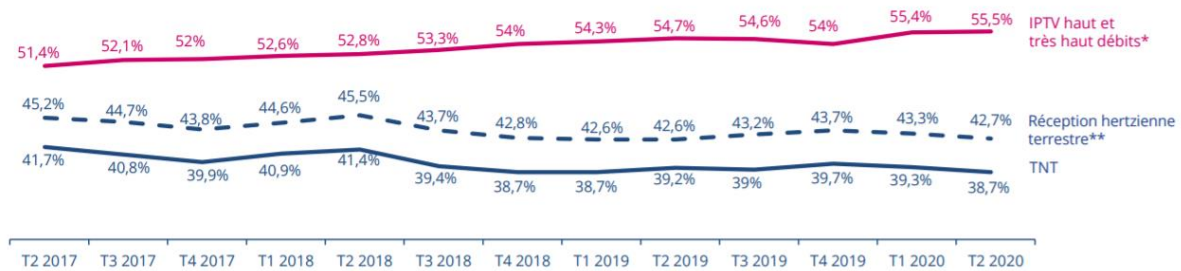


⁴ Source : Observatoire de l'équipement audiovisuel des foyers de France métropolitaine – Résultats des 1^{er} et 2^e trimestres 2020 pour la télévision, CSA.

⁵ Page 9 du Bilan et perspectives du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre – Mai 2021, ARCEP.

⁶ Source : Observatoire de l'équipement audiovisuel des foyers de France métropolitaine – Résultats des 1^{er} et 2^e trimestres 2020 pour la télévision, CSA.

Figure 3: Mode de réception de la télévision sur le poste principal⁷



La fin de la TNT annoncée par l'ARCEP lors des précédentes analyses de marché ne s'est ainsi pas produite malgré la progression de la couverture en très haut débit (THD) dont est garante l'ARCEP.

Finalement, les foyers continuent de combiner ces modes de réception. Dans son observatoire, le CSA précise d'ailleurs que « *la progression de la réception exclusive en IPTV (+1,8 point) semble se faire au détriment de la réception exclusive en satellite, qui a perdu 1,5 point [entre début 2019 et début 2020], plutôt que de la mono-réception TNT, qui se stabilise (-0,2 point) [...]* » (soulignement ajouté).

Par ailleurs, les chiffres présentés ne prennent pas en compte le fait que les FAIs demandent à leurs abonnés de relier leur boîtier TV à la prise antenne afin de garantir la qualité de réception des chaînes nationales et de libérer du débit pour les autres usages. Une étude IFOP datant de Mai 2018⁸ avait d'ailleurs montré que **le total du recours à la TNT dans les foyers français était de 69%** en prenant en compte ce paramètre.

Cette étude, comme l'observatoire du CSA, atteste par ailleurs de la prédominance de la TNT sur le téléviseur secondaire. Ainsi, son taux de pénétration toujours élevé est le résultat de sa **simplicité d'utilisation et de sa gratuité**. En effet, lorsque les FAIs proposent un boîtier TV⁹, il est généralement payant et relativement onéreux¹⁰ attestant de fait que la TNT est très différente des offres des FAIs.

Pour conclure ses observations sur l'usage et le positionnement de la TNT, towerCast souligne que 21,8% des foyers français en sont tributaires pour recevoir la télévision. Il s'agit « *majoritairement de retraités (+9 points par rapport à la moyenne des équipés TV) vivant seuls (+11 points) dans des communes rurales de moins de 2 000 habitants (+6 points)* »¹¹. A cet égard, les foyers ruraux seront vraisemblablement les derniers à bénéficier d'accès internet THD permettant de recevoir la télévision par IP dans des conditions optimales. En effet, les communes rurales appartiennent aux Zones Moins Denses (ZMD) du plan France Très Haut Débit. Certaines d'entre elles ne font ainsi toujours pas l'objet de projet de déploiement et la couverture actuelle des territoires ruraux est insuffisante. De plus, ces

⁷ Source : Observatoire de l'équipement audiovisuel des foyers de France métropolitaine – Résultats des 1^{er} et 2^e trimestres 2020 pour la télévision, CSA.

⁸ Source : Qualité et Accès TV, IFOP.

⁹ L'offre Bbox fit de Bouygues Telecom à 29,99€ par mois n'inclut pas la télévision. Pour l'obtenir, il faut souscrire à l'offre Bbox Must à 36,99€ par mois soit 7€ de plus par mois.

¹⁰ L'offre Bbox Ultym de Bouygues Telecom à 45,99€ par mois propose un second décodeur TV en option pour 7,99€ par mois.

¹¹ Page 11 de l'Observatoire de l'équipement audiovisuel des foyers de France métropolitaine – Résultats des 1^{er} et 2^e trimestres 2020 pour la télévision, CSA.

éléments ne tiennent pas compte du débit proposé aux foyers ruraux qui sont principalement reliés en ADSL.

Le marché de gros aval

Tout d'abord, towerCast profite que l'Autorité évoque le marché de l'outre-mer pour rappeler le monopole absolu de TDF depuis le lancement du service sur ces territoires.

towerCast tient également à souligner l'existence des 320 émetteurs gérés par les collectivités locales au titre de l'article 30-3 de la loi du 30 septembre 1986. Cela démontre en effet l'importance que peut revêtir la réception de la TNT dans certaines zones.

Le tableau 1 présenté en page 11 a également retenu l'attention de towerCast. Il suggère en effet que les 490 sites de diffusion supplémentaires entre le multiplex R3 et les autres n'apportent qu'entre 0,3 et 0,6 point de couverture supplémentaire. Or, dans le bilan et perspectives de 2018, ce même tableau présentait des chiffres différents :

Figure 4: Couverture des multiplexes métropolitains au 1er janvier 2017¹²

	R1	R2	R3	R4	R6	R7
Couverture (% de la population)	97 %	97 %	~95 %	97 %	97 %	97 %
Couverture (nombre de zones)	1 626	1 626	1 136	1 626	1 626	1 626

A ce moment-là, le marché était déjà arrivé à maturité et aucune nouvelle planification n'a été effectuée. Pour rappel, les obligations portant sur le multiplex R3 sont également différentes en termes de couverture départementale.

Ensuite, towerCast tient à rappeler que si TDF n'a plus qu'un seul concurrent aujourd'hui, c'est parce que l'opérateur a mené une stratégie de croissance externe l'ayant conduit à faire l'acquisition d'Itas TIM en 2016. Cette opération a significativement réduit la pression concurrentielle appliquée sur TDF par les infrastructures alternatives comme en atteste les chiffres de l'observatoire publié par l'ARCEP. En effet, **TDF est en monopole sur 1 091 sites et 88% des points de service sont diffusés depuis ses infrastructures.**

Le nombre de 9 529 points de services de la TNT en France métropolitaine¹³ avancé par l'ARCEP est surprenant. D'après les chiffres présentés par l'Autorité elle-même, le nombre de points de service est en réalité de $1626 * 5 + 1136 = 9266$.

Concernant le processus de mise en concurrence par les multiplex, towerCast revient sur la prétendue synchronisation des appels d'offres pour les mêmes zones entre multiplex. Bien qu'ayant parfois lieu, cette pratique n'est absolument pas une norme dans le marché. En effet, le choix des dates de mises en concurrence des zones de diffusion dépend principalement des échéances contractuelles plutôt que d'une stratégie de coordination entre clients. Il n'y a ainsi aucune garantie de synchronisation du calendrier entre multiplexes. Par ailleurs,

¹² Page 12 du *Bilan et perspectives du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre – Juin 2018*, ARCEP.

¹³ Page 12 du *Bilan et perspectives du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre – Mai 2021*, ARCEP.

l'Autorité estime qu'une telle stratégie donnerait à towerCast de meilleures perspectives de rentabilité pour le déploiement de nouveaux sites. Or, c'est en réalité TDF qui serait avantagée de par sa position dominante et les importantes économies d'échelles dont elle bénéficie. D'une part, les moyens humains à sa disposition lui permettent de se positionner efficacement sur un plus grand nombre de points de service. D'autre part, elle bénéficie déjà d'une mutualisation importante entre ses différentes activités.

En complément, la perspective de voir synchroniser les appels d'offres des multiplexes soulève alors déjà la question de l'évolution des quotas de résiliation. En effet, la durée des contrats sur le marché de détails est de 5 ans. Faute de quotas suffisamment renforcés, il est pratiquement impossible pour un opérateur alternatif de proposer suffisamment de sites pour les dates d'anniversaires de rotation. En effet, comme nous le rappellerons plus loin dans le document, la création d'infrastructure est un processus long (recherche de zones compatibles, délais administratifs, recours, constructions, aléas, etc.) et onéreux [...]. Il est donc inimaginable de voir se construire des infrastructures uniquement tous les 5 ans. C'est dans ce cadre que towerCast sollicite l'ARCEP afin que les quotas de résiliations soient revus et renforcés (résiliation sous forme d'un nombre fixe de sites par an, indépendamment de leur typologie).

Enfin, towerCast attire l'attention sur le fait que les exigences élevées des multiplexes sur les sites du réseau principal attestent de l'importance de la continuité du service pour les éditeurs les composants. Ces exigences se traduisent notamment par la souscription à des prestations complémentaires comme la sécurisation des émetteurs ou de l'alimentation électrique. Les coûts engendrés du fait de ces demandes renforcent le constat que la plateforme TNT revêt une importance particulière à leurs yeux.

Elle est également grande pour les riverains puisque les problèmes techniques entraînant une gêne dans la réception de la TNT font très souvent l'objet d'articles dans la presse locale et régionale.

Le marché de gros amont

Dans sa présentation du marché de gros amont, l'ARCEP omet de mentionner le barreau intermédiaire de l'échelle de l'investissement que constituait l'hébergement antenne. Cette alternative avait été mise en place par l'Autorité dans la décision n°2009-0484 (obligation d'accès aux pylônes) puis a été spécifiquement encouragée dans la décision n°2012-1137 avant d'être supprimée pour le 4^{ème} cycle de régulation. Cependant, TDF ne peut pas retirer les accès déjà accordés dans ce cadre. C'est ainsi que towerCast avait toujours [...] antennes installés sur les pylônes de l'opérateur historique utilisées pour diffuser [...] points de service de la TNT au 31 décembre 2020.

Par ailleurs, towerCast n'a que très peu recours aux prestations d'hébergements connexes, préférant se raccorder en propre au réseau EDF afin d'avoir une plus grande maîtrise de ses coûts et réduire sa dépendance à TDF. En effet, en l'absence de concurrence par les infrastructures, towerCast réalise des investissements qui lui permettent de se différencier au maximum de TDF sur la partie service. Cette concurrence partielle doit également être conservée. [...]

Synthèse de la réponse de towerCast à la question 1

Dans cette réponse, towerCast a rappelé que le cadre juridique de la TNT était rigide quant aux obligations qui incombent aux éditeurs composant les multiplexes. En contrepartie de l'utilisation d'une ressource radioélectrique, ces derniers doivent couvrir les 1 626 zones définies par le CSA et contribuer à la création audiovisuelle et cinématographique. Ils fournissent ce service gratuitement à l'ensemble de la population et se coordonnent pour le mettre à disposition par voie satellitaire en vue de compléter la couverture terrestre. La bande de fréquence utilisée pour la diffusion de la TNT est réservée à cette usage jusqu'en 2030.

La TNT est ainsi la seule plateforme gratuite (quel que soit le nombre de téléviseurs) immédiatement accessible pour plus de 95% de la population métropolitaine. Cette caractéristique, couplée à sa simplicité d'utilisation, lui permet de maintenir un taux de pénétration élevé qui suit une tendance stable depuis plusieurs trimestres. C'est d'ailleurs le seul mode de réception de la télévision pour plus d'un français sur cinq. Ces derniers en seront toujours dépendants à court ou moyen terme.

La régulation *ex ante* du marché de gros des services de diffusion hertzienne terrestre est donc nécessaire au vu de l'ultra dominance de TDF. En effet, ni la concurrence en infrastructure, ni les stratégies pro-concurrentielles des clients ne sont suffisantes pour contrer le pouvoir de marché de l'opérateur dominant qui est en monopole sur deux sites sur trois. De surcroît, le rachat d'ITAS a significativement réduit la concurrence en infrastructure puisque neuf points de service sur dix sont opérés depuis un site TDF. A cet égard, l'hébergement antenne abandonné pour le cycle 4 avait permis un développement efficace de la concurrence sur de nombreux sites historiques.

Question 2 : Avez-vous des commentaires particuliers sur la description du cadre réglementaire ?

En premier lieu, towerCast est satisfaite que l'ARCEP rappelle les raisons l'ayant poussée à définir le marché des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre comme pertinent lors de sa décision n°2015-1583. Ce choix avait été fait « *au regard de la place spécifique qu'occupait la TNT dans le paysage audiovisuel français et des obligations et engagements de couverture des chaînes et de leurs multiplex sur la TNT* ». Cette description est toujours d'actualité, towerCast le démontrera dans la suite de ce document. L'Autorité de la Concurrence avait également confirmé ce point dans le cadre de son avis n°19-A-03 :

« *Le marché de gros aval des services de diffusion de la TNT demeurera donc, à court terme, un marché distinct de celui de la diffusion de la télévision numérique sur d'autres réseaux* »¹⁴

Aucun élément tangible ne permet aujourd'hui de remettre en cause le marché pertinent, la position d'opérateur exerçant une influence significative sur le marché de TDF non plus. Il conviendra donc de s'interroger sur l'évolution des obligations à imposer à TDF pour les prochaines années.

En deuxième lieu, towerCast s'interroge sur le chiffre de 1,6% par an hors inflation citée par l'ARCEP¹⁵. D'une part, les décisions n°2015-1583 et 2016-0658 ne sont pas celles régissant les obligations tarifaires de TDF à l'heure actuelle¹⁶. D'autre part, l'évolution de 1,6% par an ne correspond à aucun chiffre publié par l'Autorité. Il conviendrait donc qu'elle précise la période sur laquelle elle calcule la hausse des tarifs ainsi que les chiffres avec lesquelles elle aboutit à ce résultat, sous réserve du respect du secret des affaires. Concernant le modèle de coût, towerCast souhaiterait qu'un travail rétrospectif soit effectué permettant de vérifier si les projets d'investissement de TDF servant à calculer les pentes d'évolutions ont effectivement été réalisés. Au vu du fonctionnement du modèle, l'opérateur dominant avait toute liberté pour transmettre des chroniques d'investissements gonflées de projets finalement jamais aboutis, lui permettant d'augmenter son chiffre d'affaires et ses marges sur ce périmètre. A ce sujet, dans un document de consultation datant de 2011, l'ARCEP écrivait que « *la méthode des coûts courants économiques ne repose pas sur des prévisions d'investissement, puisqu'elle vise à annualiser le seul coût des investissements effectifs engagés dans le passé* »¹⁷. Il est donc étonnant que dans les décisions n°2012-1137 et 2015-1583 elle retienne les investissements prévus par TDF pour les années postérieures à celle de la décision :

« *Les chroniques des investissements utilisées pour calculer les annuités correspondant aux sites non-réplicables reposent, pour le passé (avant 2015) sur les dépenses d'investissements effectives et, pour l'avenir, sur les investissements prévus par TDF sur ses sites non-réplicables pour la période considérée* ».¹⁸

¹⁴ Paragraphe 91 de l'avis n°19-A-03 du 24 janvier 2019.

¹⁵ Page 17 du *Bilan et perspectives du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre – Mai 2021*, ARCEP.

¹⁶ Il s'agit en réalité des décisions n°2019-0555 et n°2019-0556 qui modifient les décisions n°2015-1583 et n°2016-0658 concernant les plafonds des Offres de Références (ODR) 2019 et 2020, les hypothèses du modèle de coût et le taux de rémunération du capital pour les années 2019 et 2020.

¹⁷ Source : Page 12 de la Consultation Publique sur *Les critères de choix d'une méthode d'annualisation des coûts d'investissement et la transition du cuivre vers la fibre*, Mars 2011.

¹⁸ Page 97 de la décision n°2015-1583

En troisième lieu, towerCast s'interroge sur les modalités mises en œuvre par l'ARCEP lui ayant permis de vérifier les obligations de non-excessivité et de non-éviction sur les sites répliquables. Elle a effectivement été alertée à plusieurs reprises sur ces éventuelles pratiques sans que cela ne donne lieu à aucune intervention. Faute de contrôle fort, TDF dispose alors de toute la latitude pour évincer towerCast en mettant en œuvre un mécanisme de rente sur les sites sans concurrence compensant ainsi les baisses consentis sur les tarifs des sites répliqués. Cette stratégie de TDF rend également totalement inefficace la régulation mise en place par l'ARCEP.

Synthèse de la réponse de towerCast à la question 2

Concernant la description du cadre réglementaire, towerCast a commencé par rappeler que les conditions ayant justifié une régulation *ex ante* du marché sont toujours réunies.

towerCast a ensuite interrogé l'Autorité quant à l'augmentation des tarifs permise à TDF avant de l'inviter à réaliser un travail rétrospectif sur le modèle de coûts. L'opérateur dominant a effectivement eu toute liberté de transmettre des projets d'investissements qu'il ne réalisera pas en vue d'augmenter les coûts calculés sur les sites non-répliquables. towerCast s'est également interrogée sur les modalités ayant permis à l'ARCEP de vérifier les obligations de non-éviction et de non-excessivité.

Question 3 : Comment les opérateurs de multiplex analysent-ils le fonctionnement du marché de gros aval sur la période écoulée (2016-2020) ? Dans quelles mesures la régulation du marché de gros amont a-t-elle facilité ou, au contraire, gêné les mises en concurrence organisées sur le marché aval par les opérateurs de multiplex ?

En réponse à cette question, towerCast fournira ses commentaires concernant les effets de la régulation du marché de gros amont sur le marché de gros aval.

Tout d'abord, towerCast n'a à aucun moment constaté que la régulation ait pu gêner les mises en concurrence sur le marché aval. Au contraire, l'ensemble des obligations imposées à TDF sur le marché amont a permis l'émergence d'une concurrence par les services ou par les infrastructures entre diffuseurs. towerCast reviendra ici sur chacune d'entre elles et sur leurs effets bénéfiques sur le marché aval.

Les obligations d'accès permettent de limiter les pratiques de l'opérateur dominant

Les obligations d'accès définies dans l'article 3 de la décision n°2015-1583 ont permis à towerCast de concurrencer l'opérateur dominant sur une partie du réseau non-répliqué et d'accroître la pression concurrentielle par les infrastructures.

Les multiplexes ont ainsi eu le choix entre plusieurs diffuseurs sur une partie du réseau ce qui empêche mécaniquement TDF de proposer des tarifs abusifs.

En effet, les clients (multiplexes) étant captif du marché et ne disposant que d'un faible pouvoir de négociation, le diffuseur historique est incité à proposer un prix très élevé là où il ne subit aucune concurrence. Ce périmètre a d'ailleurs dramatiquement augmenté suite au rachat d'ITAS. Les obligations d'accès imposent *de facto* une pression à l'opérateur dominant qui ne peut plus se comporter indépendamment de ses concurrents et clients. Elles ont donc permis de maîtriser partiellement l'inflation de la facture de diffusion des multiplexes.

Par ailleurs, les dispositions contenues dans cet article garantissent aux concurrents de TDF de bénéficier de contrats d'accès leur permettant de répondre aux demandes des multiplex dans des conditions raisonnables. Cela empêche donc l'opérateur dominant d'évincer la concurrence en adossant la fourniture de l'accès à d'autres prestations non-essentiels ou à des durées de contrats injustifiées.

Enfin, l'obligation de non-discrimination définie dans l'article 4 garantit un traitement équitable entre TDF Diffuseur et towerCast par TDF Hébergeur.

Dans l'ensemble, ces obligations permettent donc l'établissement d'une concurrence effective entre diffuseurs sur le marché aval sur les zones sans concurrence par les infrastructures.

[...]

Les obligations de transparence corrigent l'asymétrie d'information

Les obligations de transparence définies dans les articles 5, 6 et 7 de la décision n°2015-1583 garantissent que la concurrence s'effectue avec des informations connues de tous. Concernant l'objectif de cette obligation pour les diffuseurs, towerCast renvoie l'Autorité à ce qu'elle écrivait en 2015 :

« L'existence et la publication [des informations de transparence] répondent à plusieurs objectifs comme :

- pallier la faiblesse du pouvoir de négociation bilatérale des diffuseurs alternatifs clients de l'offre ;
- assurer la non-discrimination dans le traitement de ces diffuseurs alternatifs ;
- apporter de la visibilité et de la stabilité aux diffuseurs pour l'élaboration de leurs plans de développement. »¹⁹

Au-delà de ces bénéfices qui ont des répercussions sur la dynamique concurrentielle du marché aval, les obligations de transparences permettent également aux multiplexes d'avoir une connaissance des tarifs amont pratiqués par TDF. Cette information leur a par exemple permis de constater que l'importante inflation de leurs coûts de diffusion lors des renégociations effectuées sous le régime de l'ODR 2019 avait une source amont (cf. réponse à la question 4).

Les obligations tarifaires limitent la stratégie opportuniste de TDF

Bien qu'imparfait (cf. les précédentes réponses publiques de towerCast à ce sujet), le modèle de coûts de l'Autorité et les pentes en résultant ont le mérite d'apporter de la prévisibilité à l'évolution des tarifs des sites non-réplicables. En l'absence d'obligations tarifaires, l'opérateur dominant serait effectivement incité à gonfler les tarifs de ses sites peu susceptibles de faire l'objet d'une concurrence mais irremplaçable pour les multiplex. Dans sa décision n°2015-1583, l'ARCEP notait à ce sujet que *« l'absence d'une obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts permettrait à TDF de bénéficier d'une rente liée à son monopole sur les offres de gros de diffusion de la TNT proposées sur les sites réputés non-réplicables. Une telle rente fausserait les conditions de développement d'une concurrence effective et loyale sur le marché aval de la diffusion de la TNT »*.

En effet, la quasi-totalité des sites non-réplicables appartiennent au réseau principal dont ils représentent près de la moitié du stock²⁰. Comme les tarifs de ces sites sont supposés être orientés vers les coûts, les multiplexes sont garantis de souscrire à des prestations sur le marché aval dont le prix amont respecte le principe de non-excessivité. La liberté est laissée aux opérateurs de diffusion de se différencier sur la partie service de leur offre.

Sur les sites répliquables, les tarifs de TDF doivent respecter les principes de non-éviction et de non-excessivité. Cette obligation a un effet double. D'une part, elle doit garantir un espace économique saint à towerCast lorsqu'un site est répliqué. En effet, l'opérateur dominant pourrait diminuer ses tarifs en prenant connaissance d'un projet de réplification ou une fois celui-ci réalisé, mettant en danger la pérennité des investissements consentis et freinant donc les incitations à en faire de nouveaux. D'autre part, elle empêche TDF de pratiquer des tarifs abusifs sur les zones sans concurrence par les infrastructures. De tels prix lui permettraient de réaliser des subventions croisés depuis les sites en monopole vers les sites concurrencés, au détriment des multiplexes. L'Autorité de la concurrence s'en inquiétait d'ailleurs dans son avis n°19-A-03 :

« Sur le marché de gros amont, en l'absence de régulation ex ante, TDF pourrait augmenter ses tarifs d'accès là où la concurrence est inexistante, notamment sur les sites non répliquables, et exercer en compensation une pression tarifaire à la baisse sur les tarifs d'accès

¹⁹ Page 70 de la décision n°2015-1583 du 15 décembre 2015.

²⁰ 63 des 65 sites non-réplicables sont sur le réseau principal constitué d'environ 120 sites.

aux sites susceptibles d'être répliqués, afin de limiter les perspectives de répllication de ces sites »²¹.

En plus de protéger les multiplexes de pratiques abusives de la part de TDF, les obligations tarifaires favorisent le développement de la concurrence en infrastructure qui permettra *in fine* d'observer une concurrence effective sur le marché aval. Elles n'ont cependant pas suffi à stopper la stratégie d'éviction via des subventions croisées mise en œuvre par TDF. En effet, bien que towerCast ne puisse plus observer les tarifs des antennes répliqués, cette stratégie semble avoir perduré au regard des récentes négociations avec les multiplexes, ce qui est déplorable pour le développement de la concurrence.

Synthèse de la réponse de towerCast à la question 3

Dans cette réponse, towerCast a rappelé les effets bénéfiques sur la concurrence sur le marché aval des obligations imposées à TDF.

Les obligations d'accès permettent de limiter les pratiques de l'opérateur dominant qui ne peut plus se comporter indépendamment de ses clients et concurrents puisqu'il peut théoriquement être concurrencé équitablement sur l'ensemble de son réseau.

Les obligations de transparence permettent de corriger l'asymétrie d'information à la fois sur le marché amont et sur le marché aval. Elles donnent également de la visibilité dans le plan d'affaires des acteurs.

Les obligations tarifaires empêchent TDF d'adopter un comportement prédateur. L'opérateur ne peut ainsi pas fixer de tarifs abusifs sur les zones sans concurrence (sites non-répliquables et non-répliqués) ni de tarifs d'éviction sur les sites concurrencés.

²¹ Paragraphe 113 de l'avis n°19-A-03.

Question 4 : Quels commentaires appelle de votre part l'analyse de l'évolution de la structure concurrentielle ?

En préambule, towerCast proposera une analyse des effets de l'hébergement antenne et reviendra ensuite sur chacun des éléments présentés dans les parties dédiées à l'évolution de la structure concurrentielle et des tarifs.

L'hébergement antenne : vecteur du développement de la concurrence

Dans sa décision n°2009-0484 concernant le marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne, l'ARCEP avait intégré une obligation d'accès à l'ensemble des éléments de réseau, y compris les pylônes, aux opérateurs alternatifs le demandant lorsque cela était techniquement possible. Il leur était donc possible de faire héberger leur propre système antenne sur les sites historiques ce qui constituait alors un barreau intermédiaire de l'échelle de l'investissement permettant aux opérateurs alternatifs d'élargir leur base de clientèle et de bénéficier d'un effet d'apprentissage. Cette solution a ensuite été spécifiquement encouragée dans la décision n°2012-1137.

Elle a été utilisée massivement par towerCast mais présentait un intérêt moindre pour ITAS qui cherchait à dupliquer rapidement les infrastructures historiques grâce à une importante mobilisation de capital. Le dernier opérateur alternatif a ainsi déployé un total de 254 antennes sur des infrastructures concurrentes. Dans 17,3% des cas (44 sites), towerCast a ensuite répliqué totalement le site historique. Ce comportement est cohérent avec celui prévu par la théorie, l'opérateur nouvel-entrant grimpant graduellement jusqu'au barreau suivant. Le délai moyen de réplcation suite à un hébergement antenne est légèrement supérieur à 6 ans (76 mois) ce qui correspond à une rotation complète de contrat sur la zone d'un site. towerCast est ainsi en mesure d'observer les marchés qu'elle pourrait remporter si elle décide de réaliser l'investissement risqué menant à la réplcation totale du site. C'est ainsi que près d'un site towerCast sur cinq a été érigé à la suite de l'utilisation de cette offre régulée.

L'obligation d'accorder un hébergement antenne a été abandonnée lors du 4^{ème} cycle de régulation, soit seulement 3 ans après qu'il ait été spécifiquement encouragé. L'ARCEP jugeait que la TNT présentait des perspectives de croissance négative et qu'elle ne devait donc pas encourager les opérateurs alternatifs à investir dans des équipements non-mutualisables avec d'autres activités. Lors des consultations sur le projet de décision, l'Autorité de la Concurrence²² et le CSA²³ avaient considéré que le délai entre l'introduction de l'obligation et son abandon était trop court pour juger de l'efficacité de ce remède. A ce moment-là, une seule réplcation partielle avait été suivie d'une réplcation totale. Le temps semble leur avoir donné raison puisque ce chiffre est monté à 44 au terme des 5 années suivantes.

Malgré ce retrait, towerCast a toujours ses antennes hébergées sur 210 sites TDF. Elles sont principalement installées sur le réseau secondaire (205 antennes) car les pylônes des sites du

²² Paragraphe 130 de l'avis 15-A-10 : « L'Autorité considère que la suppression de la concurrence partielle par les infrastructures envisagée par l'ARCEP interviendrait cinq ans après les premières installations de systèmes antennes alternatifs et trois ans après avoir encouragé les diffuseurs alternatifs à recourir à cette forme de concurrence. Il est ainsi sans doute trop tôt pour affirmer que les sites de TDF sur lesquels de tels systèmes ont été installés ne seront pas réplqués. »

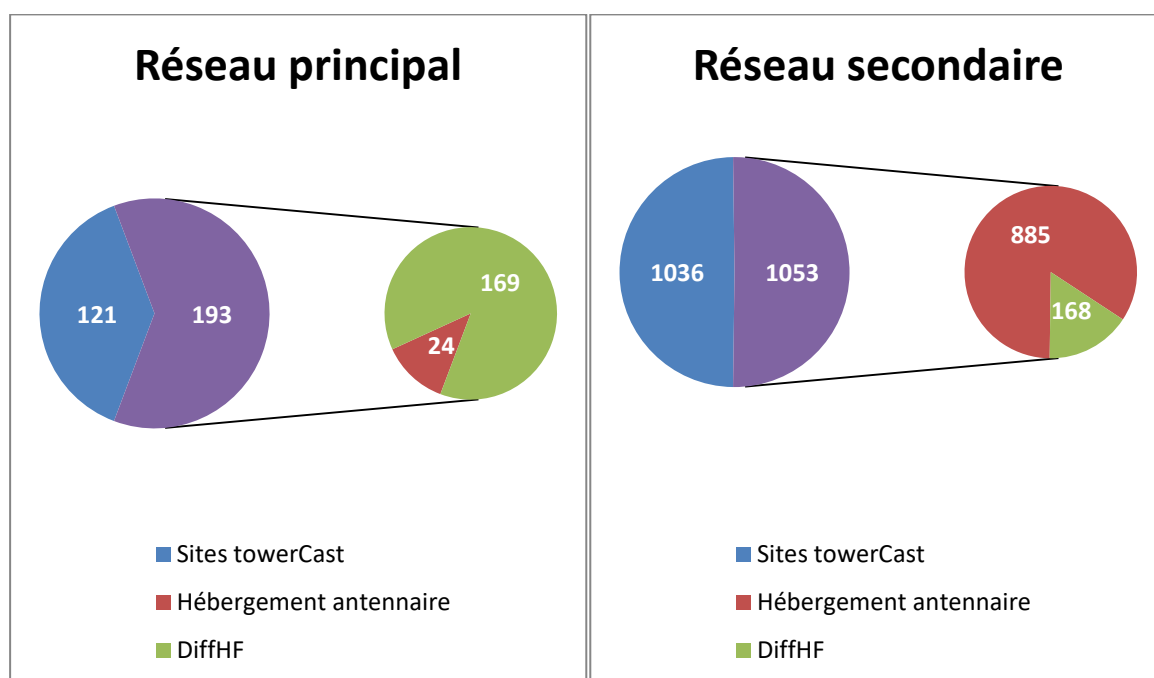
²³ Page 31 de de l'avis n°2015-14 : « Le Conseil entend souligner que le constat d'une absence de réplcation effective des sites ayant hébergé des antennes d'opérateurs alternatifs et, dès lors, de l'échec de la promotion de la montée dans l'échelle des investissements des opérateurs alternatifs peut paraître prématuré à ce stade ».

réseau principal sont généralement plus occupés ce qui complique l'ajout d'un nouveau système antenne dédié à la TNT. Ce mode permet de concurrencer efficacement l'opérateur historique, [...]. Les parts de marchés sur ce type d'infrastructure restent inférieures à celles sur les sites répliqués totalement, maintenant donc une incitation forte à la réplication :

[...]

En outre, la concurrence partielle par les infrastructures a permis à l'opérateur alternatif de s'émanciper significativement des offres de l'échelon inférieur. En effet, le recours à la prestation DiffHF s'observe surtout sur le réseau principal où towerCast est contrainte d'intégrer des sites ne lui appartenant pas pour constituer des réponses cohérentes aux appels d'offres des multiplex. Il s'agit d'ailleurs principalement de sites non-répliquables pour lesquels c'est donc le seul mode de concurrence à disposition de towerCast. Ainsi, au 31 décembre 2020, 48% des diffusions de towerCast sont émises depuis une infrastructure en propre, ce chiffre grimpe à 86% si l'on y inclut les répliqués partiels.

Figure 5: Répartition des diffusions towerCast selon le niveau de réplication et le réseau



Enfin, la présence d'une antenne towerCast sur une infrastructure TDF exerce une pression concurrentielle sur l'opérateur historique qui l'incite à mettre à niveau ses infrastructures. En effet, nombre d'entre elles étaient utilisées pour la diffusion analogique qui nécessitait des dimensionnements supérieures aux besoins de la TNT. Lorsque l'opérateur alternatif remporte des points de service sur les sites répliqués partiellement il contraint l'ancien monopole à mettre à niveau ses équipements pour rester compétitif.

Situation d'ensemble de la concurrence

La carte qui représente l'état de la concurrence sur les sites de diffusion montre l'ultra dominance de TDF sur le marché amont. En particulier, un nombre très important de sites demeure toujours sans aucune forme de concurrence. De plus, en raison du rapprochement effectué par l'ARCEP entre concurrence partielle par les infrastructures et concurrence par les services, la carte suggère que la concurrence à l'opérateur historique s'effectue majoritairement par les services. Cette idée est réaffirmée dans le commentaire sur le tableau

suivant. A cet égard, towerCast souhaite apporter les précisions suivantes sur les chiffres présentés par l'Autorité (au 31 décembre 2020) :

- Le nombre de zones en concurrence par les infrastructures est en réalité de 241 et 1 157 points de services (PS) sont diffusés depuis ces sites alternatifs.
- Le nombre de zones en concurrence partielle par les infrastructures est de 210, 909 PS sont diffusés grâce à cette forme de concurrence.
- Le nombre de zones en concurrence par les services uniquement est de 84, 337 PS sont opérés par ce moyen.
- **Cela porte le nombre total de zone sans aucune forme de concurrence à 1 091 soit plus de 67%.**

Bien que towerCast n'ait pas accès aux tarifs DiffHF des sites répliqués, tout porte à croire que les conclusions de l'analyse en valeur menée par l'Autorité seraient modifiées une fois pris en compte les véritables chiffres. En outre, au vu de l'impact de l'appartenance au réseau principal ou secondaire sur les prix d'accès du marché amont, il conviendrait de mener cette analyse en procédant à une distinction par réseau et en excluant les sites non-réplicables. Aussi, towerCast tient à souligner que les prix du marché amont ne sont pas représentatif des prix sur le marché aval, ces derniers étant très dépendant des prestations de services offertes aux multiplex.

Au regard des éléments chiffrés ci-dessus, l'absence d'un cadre réglementaire assorti d'obligations fortes imposées à TDF n'est pas envisageable.

La stratégie de répllication de sites par l'opérateur alternatif

towerCast se félicite que l'Autorité présente un graphique de l'évolution du nombre de sites alternatifs qu'elle a déployé. On peut noter une accélération du rythme de répllication à partir de 2017. **Cette accélération montre que la régulation produit ses effets sur l'incitation à répliquer un site.** En particulier, les engagements pris par TDF pour faciliter les sorties de contrats ont eu un effet bénéfique sur le développement de la concurrence en infrastructure. Il conviendrait dès lors de les renforcer en fixant un nombre forfaitaire de contrats résiliables annuellement indépendamment de la typologie du site. Ce dispositif permettrait d'éviter la réduction mécanique du volume de sites résiliables chaque année en raison de la baisse du CA qualifiant.

En revanche, towerCast s'étonne que l'Autorité conclut qu'elle « *s'est jusqu'ici principalement concentrée sur les baux de location (infrastructures existantes)* ». En effet, si towerCast est très souvent locataire des terrains sur lesquels elle construit ses pylônes, l'infrastructure en elle-même est bien la propriété de towerCast. [...]

[...]

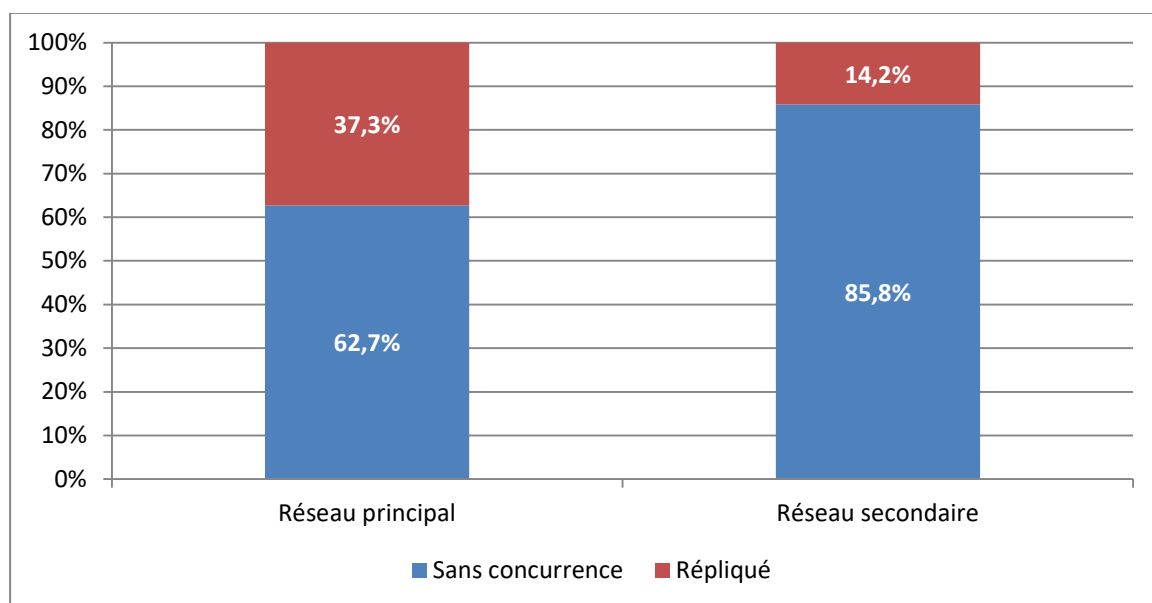
La répartition des sites utilisés pour la diffusion de la TNT

TDF est hébergée sur deux infrastructures towerCast pour la diffusion du multiplex R1 (sur les sites de Dieppe et de Paris Villebon). Sur ces sites, le signal GR1 doit être au préalable acheminé par le diffuseur depuis la tête de réseau régional de GR1 jusqu'au site de diffusion. Néanmoins, seule TDF dispose d'un réseau de transport existant et mutualisé avec plusieurs services (transport des signaux France 3, transports secours des multiplex R1, R2, R3, R4 et R6, transports secours des radios du Groupe Radio France, etc.) créant *de facto* un déséquilibre fort entre towerCast et TDF sur le marché de la diffusion. [...]

Ensuite, si towerCast diffuse bien 1 246 points de services depuis les infrastructures historiques, il convient de préciser que 909 le sont grâce aux antennes hébergées sur les pylônes de TDF. towerCast préfère effectivement utiliser ses propres équipements lorsque cela est possible plutôt que de recourir à l'offre DiffHF de l'échelon inférieur qui permet une différenciation moindre en vue de remporter des appels d'offres. Néanmoins, la dépendance aux infrastructures de l'opérateur historique reste vraie puisque, comme le souligne l'Autorité, **88% des points de services sont toujours diffusés à partir des sites TDF.**

Par ailleurs, towerCast juge que la méthodologie employée pour présenter la composition de son réseau ne permet pas de mener une analyse objective de la situation. Tout d'abord, rappelons que le réseau complémentaire est composé de plus de 1 500 sites alors que le réseau principal est couvert par une centaine de sites. Ainsi, l'observation selon laquelle towerCast « se concentre tout particulièrement sur le réseau complémentaire » est applicable à TDF puisque 93% de ses sites en font partie. En utilisant une méthodologie plus appropriée, les conclusions de l'analyse de l'autorité seraient inversées.

Figure 6: Part des sites répliqués répliqués par réseau



La figure 4 ci-dessus présente la part des sites répliqués effectivement répliqués en faisant la distinction par réseau. Il apparaît que towerCast avait répliqué 37,3% des sites répliqués du réseau principal et 14,2% de ceux du réseau secondaire au 31 décembre 2020. On arrive donc à la conclusion que la présence de towerCast se concentre tout particulièrement sur le réseau principal.

De la même manière, il apparaît peu pertinent de présenter le volume de points de service pour appuyer la conclusion de la supposée focalisation de towerCast sur le réseau complémentaire. Une analyse en part de marché paraît effectivement plus appropriée puisque dans les faits, towerCast diffusait 42,2% des points de service du réseau principal et 24,5% du réseau secondaire au 31 décembre 2020.

Sur la valeur des sites répliqués

L'ARCEP présente à dessein un bilan très négatif de la valeur sur le marché amont de la concurrence par les infrastructures qui nous semble entaché d'erreurs. En effet, l'Autorité a

explicitement fait part de baisses que consentait TDF lorsqu'un site était répliqué (totalement ou partiellement) :

« La réplique d'un site par un concurrent de TDF [...] coïncide dans la grande majorité des cas avec une baisse des tarifs de l'offre de gros amont pratiqués par TDF. En revanche, quand seul TDF détient un site de diffusion [...], on constate une augmentation des tarifs pour la plupart des cas »²⁴. Ainsi la valeur sur le marché amont des sites répliqués est mécaniquement plus faible qu'avant réplique, rendant très approximative l'analyse présentée. Dans les phases de consultations précédentes, towerCast avait présenté plusieurs éléments corroborant cette analyse : [...]²⁵

L'ARCEP tient également compte des sites non-répliquables dans son analyse. Pourtant, la définition même de ces sites est qu'aucune concurrence par les infrastructures ne vient s'exercer sur TDF. Ces sites doivent donc être retirés du périmètre étudié.

L'évolution des tarifs

towerCast présente ci-après l'évolution des prix de l'offre de référence de TDF. En effet, l'Autorité se focalise sur la période 2016-2019 où les variations tarifaires ont été modestes avant de mettre en avant la baisse opérée au titre de l'offre de référence 2020. Mis bout à bout, ces éléments suggèrent que la stratégie tarifaire de TDF n'est pas prédatrice. L'analyse menée ici dresse un constat différent.

L'évolution des tarifs des sites non-répliquables

A titre liminaire, towerCast rappelle qu'elle n'a pas accès aux tarifs des antennes qu'elle a répliqué depuis le 4^{ème} cycle de régulation. L'étude des variations tarifaires opérées par TDF se fera donc uniquement sur le périmètre des sites non-répliqués au moment de la publication de l'offre de référence 2020. La Tour Eiffel est exclue de ce cadre en raison de l'évolution exceptionnelle dont ce site a fait l'objet et qui renforcerait le constat d'une forte augmentation des tarifs.

Le tableau 1 ci-dessous présente les évolutions observées sur les tarifs DiffHF des sites non-répliquables depuis 2014 à périmètre constant.

Tableau 1: Variations des tarifs DiffHF sur les sites non-répliquables hors Tour Eiffel

	2014 V2	2015	2016	2017	2018	2019	2020
2014 V1	12,0%	17,4%	32,9%	36,3%	39,2%	41,7%	31,4%
2014 V2		4,9%	18,7%	21,7%	24,3%	26,6%	17,3%
2015			13,2%	16,1%	18,5%	20,7%	11,8%
2016				2,6%	4,7%	6,6%	-1,2%
2017					2,1%	4,0%	-3,6%
2018						1,8%	-5,6%
2019							-7,3%

²⁴ Page 23 du document de bilan et perspectives du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre en date du 20 juin 2018.

²⁵ [...]

Tout d'abord, towerCast tient à souligner l'importante inflation constatée lors de la publication de la deuxième version de l'ODR 2014 (+12%). A cette occasion, TDF avait probablement anticipé la réduction du nombre de multiplex pour justifier cette augmentation. Il est donc étonnant qu'en 2016 une nouvelle hausse de 13,2% ait pu être réalisée pour ce motif.

Ensuite, towerCast rappelle que la durée des contrats liant les multiplex aux diffuseurs est de cinq ans. Ainsi, les sites concernés par un appel d'offres sous le régime de l'ODR 2014 V1 ont été renégociés avec les tarifs de l'ODR 2019. Or sur cette période, les tarifs DiffHF des sites non-répliquables ont augmenté de 41,7%. La hausse de 6,6% présentée par l'Autorité dans son document paraît dérisoire en comparaison de ce chiffre. D'autant plus que la période étudiée n'est pas représentative des contraintes temporelles rencontrées par les acteurs du marché.

L'évolution des tarifs des sites répliquables non-répliqués

Le tableau 2 ci-dessous représente les variations du total de l'offre DiffHF pour les sites répliquables non-répliqués à périmètre constant. En premier lieu, towerCast s'étonne de ne pas être en mesure de retrouver le chiffre de 2,5% sur la période 2016-2019 présenté par l'ARCEP. Les données à disposition permettent en effet de calculer une hausse de 4,9% soit près du double de l'évolution présentée par l'Autorité.

Tableau 2: Variations du total de l'offre DiffHF des sites répliquables non-répliqués (à périmètre constant)

	2014 V2	2015	2016	2017	2018	2019	2020
2014 V1	0,0%	1,1%	2,0%	2,9%	4,4%	7,0%	0,3%
2014 V2		1,1%	2,0%	2,9%	4,4%	7,0%	0,3%
2015			0,9%	1,8%	3,2%	5,8%	-0,7%
2016				0,9%	2,4%	4,9%	-1,6%
2017					1,4%	4,0%	-2,5%
2018						2,5%	-3,9%
2019							-6,2%

En deuxième lieu, towerCast tient à souligner, comme le fait l'Autorité, les importantes disparités que cachent ces variations globales. En effet, certains sites affichent des baisses ou des hausses supérieures à 30% sans que les modifications techniques réalisées ne puissent le justifier. A ce titre, towerCast remarque qu'en valeur absolue les hausses permettent de largement compenser les baisses. Cela aboutit à un effet neutre pour TDF qui s'assure de la stabilité de son chiffre d'affaires amont. Si l'Autorité évoque bien l'hétérogénéité des variations de prix, elle ne présente aucun chiffre qui permettrait de faire la lumière sur son ampleur.

En dernier lieu, towerCast s'inquiète que la forte inflation des tarifs amont sur les sites non-répliquables permette à l'opérateur dominant de compenser des baisses de prix sur les sites répliqués ou en passe de l'être. En effet, malgré l'obligation de non-éviction sur ce périmètre, TDF semble être en mesure de diminuer significativement ses tarifs amont en prenant connaissance des projets de réplification. Comme évoqué plus haut, l'Autorité n'est, à la connaissance de towerCast, jamais intervenue dans le cadre de cette obligation alors même qu'elle a été alertée plusieurs fois sur ces éventuelles pratiques au cours des consultations précédentes.

L'évolution des tarifs d'hébergement

En plus de la forte augmentation des tarifs DiffHF constatée depuis 2014, TDF a également procédé à des hausses de ses tarifs d'hébergement, en particulier sur les prestations *outdoor*.

Tableau 3: Evolution des tarifs d'hébergement

Catégorie	Offre	2014/2019	2015/2019	2014/2020	2015/2020
Sites non-réplicables	Indoor	+36,3%	+13,3%	-6,9%	-22,6%
	Outdoor	+66,7%	+44,3%	+49,0%	+29,0%
Sites réplicables	Indoor	+3,8%	+3,8%	+3,8%	+3,8%
	Outdoor	12,4%	+12,3%	+12,4%	+12,3%

Or, towerCast a largement eu recours à l'hébergement *outdoor* pour placer ses émetteurs sur des dalles situées à l'extérieur. Cette alternative permet de faire des économies substantielles par rapport à l'hébergement *indoor* dont le tarif est plus élevé. De son côté, TDF place systématiquement ses émetteurs à l'intérieur de ses locaux. towerCast utilise également cette prestation pour héberger les systèmes de refroidissement des émetteurs. Ainsi, en raison de la forte inflation des tarifs d'hébergement *outdoor*, les économies permises par la stratégie de towerCast ont été absorbées par le marché amont et n'ont pas profité aux multiplexes. De son côté, TDF a profité de la moindre augmentation des tarifs d'hébergement *indoor* pour rester compétitif.

A cet égard, towerCast tient à rappeler à l'Autorité que, malgré l'obligation de non-discrimination, elle ne s'est jamais vue offrir un accès aux mêmes locaux que ceux utilisés par l'opérateur historique. Ce dernier jouit de volumes largement supérieurs à ceux proposés à towerCast qui doit donc construire ses offres avec des contraintes supplémentaires ce qui l'oblige à surinvestir. La hauteur sous plafond est particulièrement importante pour l'ingénierie de l'implémentation des émetteurs (et donc faire des économies sur la surface projetée au sol) et/ou faciliter le refroidissement des locaux.

Dans l'ensemble, les hausses des tarifs d'hébergement ont permis à l'opérateur dominant de sécuriser son chiffre d'affaires amont sans que les évolutions ne puissent être justifiées par une augmentation des coûts. towerCast a effectivement du mal à visualiser quels investissements réalisés par TDF impliqueraient des variations de prix de l'ordre de 50%.

La baisse des tarifs en 2020

L'Autorité souligne que TDF aurait pu poursuivre l'augmentation de ses tarifs en 2020 mais qu'elle a choisi de les diminuer sans y être contrainte. Cette baisse de prix appelle plusieurs remarques de la part de towerCast.

Premièrement, si TDF a été en mesure de diminuer ses tarifs en 2020, c'est bien parce qu'ils ont connu une inflation incontrôlée depuis 2014. Au final, la baisse opérée ramène les tarifs à leur niveau de 2016 pour les sites non-réplicables et de 2015 pour les sites réplicables.

Deuxièmement, towerCast tient à souligner que cette baisse ne serait probablement pas intervenue en l'absence du cadre réglementaire actuel, et en particulier de l'obligation de transparence. Cette dernière a effectivement permis aux multiplex de constater la source amont de l'augmentation de leurs tarifs. Ils ont donc choisi de retarder les appels d'offre en

espérant que la publication de 2020 leur soit plus favorable. Une telle stratégie n'aurait ainsi pas été possible en l'absence des obligations qui pèsent sur l'opérateur dominant. En outre, les multiplex sont contraints d'utiliser les fréquences attribués par le CSA ce qui limite la portée temporelle de cette menace. Ils n'auraient effectivement pas été en mesure d'attendre la publication de l'ODR 2021 si celle de 2020 n'avait pas répondu à leurs attentes.

Enfin, selon les informations dont dispose towerCast, les multiplexes ont bien constatées une augmentation de leur facture de diffusion à l'issue des renégociations des années 2019 et 2020.

Il résulte de la présente analyse que si la situation concurrentielle sur le marché n'est effectivement toujours pas saine et pérenne, comme l'atteste l'Autorité. Les obligations et l'implication de l'ARCEP ont permis de développer une certaine forme de concurrence qu'il convient de retenir. Au regard des différents chiffres et du contexte exposés il paraît dès lors naturel de renforcer le cadre réglementaire dans les années à venir.

Synthèse de la réponse de towerCast à la question 4

En introduction de sa réponse à la question concernant l'évolution de la structure concurrentielle, towerCast a proposé une analyse de l'hébergement antenne, mode de concurrence omis par l'Autorité. Il a pourtant permis de concurrencer rapidement et efficacement l'opérateur dominant sur une portion significative du réseau. Il constitue d'ailleurs une étape intermédiaire avant la réplique d'un site sans freiner les incitations à le faire.

towerCast est ensuite revenu sur les éléments présentés par l'ARCEP qui aboutissent à biaiser la vision de la situation de la concurrence. En particulier, towerCast souligne qu'elle est propriétaire de ses infrastructures et qu'elle a déjà répliqué une part significative des sites répliquables du réseau principal. towerCast a d'ailleurs remporté des parts de marché importantes sur ce réseau à forte valeur. En outre, towerCast juge que les engagements concernant les sorties facilitées des contrats devraient être renforcés afin de favoriser le développement de la concurrence en infrastructure.

Enfin, towerCast propose une analyse de l'évolution des tarifs de TDF sur le marché amont qui met en évidence sa stratégie prédatrice. Les sites non-répliquables ont connu une inflation incontrôlée entre 2014 et 2019, permettant probablement de financer la stratégie d'éviction sur les sites répliqués évoquée par towerCast à plusieurs reprises. De plus, certains sites présentent des variations tarifaires inexplicables au vu des investissements réalisés. Par ailleurs, les augmentations de tarifs d'hébergement sont venues gommer les efforts de towerCast qui aurait dû permettre aux multiplexes de réaliser des économies. Au final, elles ont été absorbées par le marché amont.

Question 5 : Quels commentaires appelle de votre part l'analyse des perspectives d'entrée sur les marchés de gros de la TNT ?

Dans l'ensemble, towerCast partage l'avis de l'Autorité quant aux faibles perspectives d'entrée sur le marché d'un nouvel opérateur. En revanche, towerCast n'est pas en accord avec l'argumentaire développé par l'ARCEP.

Pour commencer, l'Autorité suggère que « l'amélioration des prestations que [la TNT] peut offrir pour soutenir la concurrence des autres réseaux de diffusion est limitée »²⁶. La réalité est tout autre puisque, à terme, la TNT proposera les mêmes services que les autres plateformes mais présentera l'avantage d'être entièrement gratuite et anonyme tout en offrant un niveau de couverture du territoire sans commune mesure avec les autres réseaux. Le projet de modernisation qui aboutira en 2024 renforce d'ailleurs l'attractivité de cette plateforme pour les éditeurs.

Par ailleurs, l'ARCEP prophétise déjà la réallocation de la bande de fréquence allouée à la TNT alors que les discussions concernant son avenir ne démarreront que lors de la CMR 2023. Pour rappel, l'article 21 de la loi du 30 septembre 1986 réserve l'utilisation de la bande 470-694 MHz à la diffusion de la TNT jusqu'en 2030 avec clause de rendez-vous en 2025.

En outre, l'Autorité évoque des durées d'amortissement des pylônes et antennes de respectivement 40 ans et 15 ans. Or, seule TDF a la capacité d'amortir ses investissements sur d'aussi longues périodes. [...] Il est d'ailleurs peu pertinent de parler des durées d'amortissements comptables alors que ce sont les perspectives de rentabilisation qui sont prises en compte dans une décision d'investissement. En effet, une infrastructure peut être rentabilisée (gains supérieurs aux coûts) avant qu'elle ne soit comptablement amortie. Il appartient ainsi aux opérateurs de juger de la pertinence de leurs investissements en fonction des revenus qu'ils espèrent en dégager.

Pour finir, towerCast souhaite revenir sur le contre-pouvoir client présenté par l'Autorité qui aurait été renforcé suite à la réduction du nombre de multiplex. Celui-ci doit s'apprécier en prenant en compte, en plus de la composition du marché, les produits de substitution, le coût de transfert pour passer d'un fournisseur à un autre et les possibilités d'intégration verticale. Tout d'abord, bien que le nombre de clients ait été réduit de 25%, le marché est toujours caractérisé par un faible nombre de demandeurs faisant face à seulement deux offreurs, dont l'un est en situation de position dominante.

A date, 1 091 zones ne font l'objet d'aucune concurrence. Les éditeurs ayant l'obligation de couvrir les 1 626 zones du CSA (1 136 pour le multiplex R3), ils n'ont in fine aucun pouvoir de négociation sur ces zones (près de 70% du périmètre du marché est donc concerné). Sur les 535 zones restantes, le pouvoir de négociation des multiplexes ne s'exerce que sur les zones où towerCast a répliqué totalement ou partiellement l'infrastructure. Il résulte de ces éléments qu'en tout état de cause, les multiplexes ne peuvent s'émanciper de TDF pour satisfaire à leurs obligations légales.

²⁶ Page 24 du *Bilan et perspectives du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre* – Mai 2021.

Ainsi, le seul levier de négociation des multiplex est de retarder le lancement des appels d'offres en espérant obtenir une baisse des tarifs amont sur l'ODR suivante. Or, comme évoqué précédemment, cette stratégie est par nature limitée dans le temps puisque les multiplexes sont contraints de respecter leurs obligations de couverture au risque de voir leurs autorisations retirées. Ensuite, il n'existe aucun produit de substitution à la diffusion hertzienne pour les chaînes de la TNT en raison du cadre juridique défini par la loi du 30 septembre 1986. Par ailleurs, bien que le coût de transfert pour passer d'un diffuseur à un autre soit actuellement nul grâce à la régulation *ex ante*, cela ne serait plus le cas en l'absence d'un tel cadre. En effet, au vu du volume de site toujours sans forme de concurrence, les multiplex ne seraient pas en mesure de faire jouer la concurrence entre diffuseurs sur une part significative du réseau, les laissant sans levier de négociation face à l'opérateur dominant. Enfin, les possibilités d'intégration verticale sont quasiment nulles au vu de la difficulté de répliquer le réseau de diffusion de l'opérateur dominant rencontrée par les opérateurs alternatifs depuis le lancement de la TNT. Ainsi, la baisse des tarifs opérée en 2020 est plus le résultat de la régulation que d'un prétendu contre-pouvoir client.

Synthèse de la réponse de towerCast à la question 5

Dans cette réponse, towerCast confirme la conclusion de l'ARCEP quant aux faibles perspectives d'entrées sur le marché. Cependant, des précisions sont apportées à l'argumentaire développé par l'ARCEP concernant notamment les caractéristiques de la TNT et son intérêt pour les éditeurs.

towerCast revient ensuite largement sur le faible contre-pouvoir des clients. Ces derniers ne sont pas en mesure de contrebalancer le pouvoir de marché de TDF en raison de leur situation de captivité sur le marché, du faible niveau de concurrence en infrastructure et de l'impossibilité de développer leur propre réseau. Seule la régulation permet de limiter les pratiques de TDF.

Question 6 : Dans quelle mesure le programme de modernisation de la TNT affecterait-il la composition des multiplex ou les modalités et le calendrier de mise en concurrence des points de service (PS) ?

Avant de répondre à cette question, towerCast souhaite apporter une précision quant à la présentation de la saisonnalité des appels d'offres effectuée par l'ARCEP.

Il est vrai qu'un nombre très important de points de service sera renégocié au cours de l'année 2021. Cela ne signifie cependant pas que le marché sera figé pour cinq ans puisque 43% des points de services seront renégociés sur la période 2022-2025 avec une phase importante en 2023 [...]. Il est donc important qu'un cadre réglementaire clair entoure ces remises en concurrence.

Concernant le programme de modernisation de la TNT, plusieurs pistes sont envisagées dont le lancement d'un multiplex précurseur qui intégrera les modifications envisagées de la plateforme. Deux scénarios sont actuellement étudiés.

Dans le premier (scénario dit « 6+1 »), un septième multiplex à couverture partielle du territoire serait lancé. Il serait composé d'au moins 3 chaînes diffusées en Ultra Haute Définition (UHD). Leur diffusion en Haute Définition (HD) serait par ailleurs maintenue. Ce scénario ne rend pas nécessaire de réétudier complètement la composition des multiplex et se place dans une logique de continuité.

Dans le deuxième scénario (scénario dit « 5+1 »), un des multiplex existant accueillerait au moins 3 chaînes diffusées en UHD ce qui nécessiterait de réétudier entièrement la composition des multiplex. [...]

Ainsi, dans le scénario 6+1, de nouveaux points de service seraient créés pour accueillir le multiplex UHD. L'architecture actuellement à l'étude intègre un nombre significatifs de sites non-répliquables et non-répliqués. Il serait dès lors nécessaire que les tarifs amont des sites concernés prennent en compte les meilleures perspectives de mutualisation offertes par ce scénario.

Le scénario 5+1 pourrait aboutir à la remise en concurrence de l'ensemble des points de service du multiplex retenu pour accueillir les chaînes en UHD ou à la renégociation des contrats en cours pour intégrer le coût du passage à l'UHD. Dans le premier cas, le calendrier des appels d'offres présenté par l'ARCEP serait chamboulé. De plus, il est possible que les durées d'engagement demandées par le multiplex précurseur soient différentes de celles actuellement utilisées sur le marché. Or, les contrats conclus entre towerCast et TDF dans le cadre des offres régulées ne peuvent concerner que des durées de cinq ans.

[...]

Dans tous les cas, le programme de modernisation de la TNT renforce l'attractivité de la plateforme et est partie intégrante du projet adopté au Sénat sans pour autant que les autres caractéristiques intrinsèques de la TNT aient été modifiées, contrairement à ce qu'a laissé supposer l'Autorité en 2018. En effet, l'ensemble des utilisateurs pourront à terme profiter de programmes en UHD sans avoir besoin de disposer d'une connexion internet robuste. Ils

pourront également accéder à des contenus délinéarisés grâce à l'*HbbTV* qui est déjà utilisé par *Salto* et *Arte*. Ces nouveautés seront obtenues tout en conservant la gratuité et l'anonymat de la plateforme ce qui la rend unique par rapport aux autres réseaux.

Il est d'ailleurs important de souligner que les consultations menées par le CSA sur ce programme ont retenu l'attention de l'ensemble des acteurs du secteur qui ont fourni 27 contributions. Les éditeurs accueillent tous favorablement le projet de modernisation ce qui témoigne de leur intérêt et de leur implication dans l'avenir de la TNT. De leurs côtés, les diffuseurs se tiennent prêts à réaliser les opérations techniques nécessaires aux expérimentations et *in fine* au basculement en tout UHD comme cela avait pu être fait lors du passage au tout HD. A cet égard, la même disposition législative qui avait permis de s'assurer que les français soient équipés de téléviseurs compatibles a été intégrée au projet de réforme de l'audiovisuelle.

Ces évolutions de la plateforme hertzienne ne peuvent se tenir sans un cadre réglementaire fort du marché de gros amont au risque d'affaiblir à nouveau la concurrence du fait notamment de la possibilité laissée à TDF de pouvoir résilier de plein droit les contrats conclus (Article 5 de l'ODR de TDF).

Synthèse de la réponse de towerCast à la question 6

En réponse à la question concernant les effets de la modernisation de la TNT les modalités et le calendrier de mise en concurrence, towerCast a commencer par mettre l'accent sur le fait que 43% du marché sera renégocié entre 2022 et 2025.

towerCast a ensuite rappelé l'état du projet et a présenté ses implications pour les diffuseurs et ses potentiels effets sur la composition des multiplexes. A cet égard, towerCast souligne que le cadre réglementaire doit prendre en compte les meilleures perspectives de mutualisation permises par le scénario 6+1. towerCast s'inquiète également que TDF abuse des modalités de l'article 5 des CGS de son ODR 2020 pour mettre fin prématurément aux contrats conclus.

towerCast conclut cette partie en rappelant l'intérêt fort que la modernisation de la TNT suscite et l'encadrement législatif dont il bénéficie.

Questions 7 à 9 : L'Autorité interroge les éditeurs sur le développement des réseaux haut et très haut débit et sur la substitution de la diffusion hertzienne par la diffusion filaire.

towerCast apporte les commentaires suivants sur le développement des réseaux haut et très haut débit et leur supposée substitution à la diffusion hertzienne.

Les réseaux haut et très haut débit ne menacent pas la plateforme TNT

Dans sa réponse à la question 1, towerCast a déjà présenté quelques éléments qui démontrent que la substitution annoncée de la TNT par l'IPTV ou par une quelconque autre plateforme est sans objet. Elles n'imposent en effet aucune pression concurrentielle sur le mode de diffusion historique.

En particulier, les obligations de couvertures qui incombent aux éditeurs annulent purement et simplement l'éventualité d'une substitution de la TNT par l'IPTV. L'ARCEP rappelle très justement que les éditeurs ont l'obligation de couvrir 95% de la population au travers des 1 626 zones définies par le CSA. Ainsi, quand bien même le taux de pénétration de la TNT serait très faible, les éditeurs n'auraient d'autres choix que d'y avoir recours. Il est donc évident qu'aucune autre plateforme ne peut venir concurrencer ou substituer la TNT pour les éditeurs.

towerCast partage néanmoins l'avis de l'ARCEP sur une cohabitation de plusieurs modes de réception présentant des caractéristiques différentes pour les téléspectateurs en capacité de les combiner (en fonction de leur situation géographique), c'est-à-dire disposant d'une bonne qualité de réception internet. Parmi ces caractéristiques, seule la TNT est en capacité de garantir la gratuité du service.

Concernant les nouveaux usages

Dans la suite de son document soumis à consultation, l'ARCEP se focalise sur des nouveaux usages (consommation de contenus en direct sur supports mobiles) qui concernent à peine le tiers de la population française et dont aucun lien avec la diffusion sur la plateforme TNT n'existe (cf. *supra*). Elle omet ainsi de préciser l'importante hétérogénéité dans l'utilisation de ces nouvelles fonctionnalités qui est pourtant mentionnée dans l'étude sur laquelle elle se base :

« Les différences dans les modes de visionnage dépendent principalement de facteurs générationnel et géographique »²⁷.

Les chiffres présentés dans l'étude permettent d'ailleurs de conclure que moins de 20% des plus de 40 ans utilisent des supports mobiles pour visionner des contenus en direct. Concernant l'hétérogénéité géographique, on observe que les habitants des communes rurales sont moins susceptibles d'utiliser ce mode de visionnage que les urbains. Les nouveaux modes de visionnages évoqués par l'Autorité sont donc encore loin d'avoir pénétré les habitudes des français qui restent attachés au visionnage en direct sur le téléviseur dans 88% des cas. Il est d'ailleurs noté dans l'étude que *« les différences sont beaucoup moins marquées sur le visionnage d'émissions en directe sur un téléviseur »²⁸.*

²⁷ Source : Page 151 du *Baromètre du Numérique 2019*

²⁸ Source : Page 152 du *Baromètre du Numérique 2019*

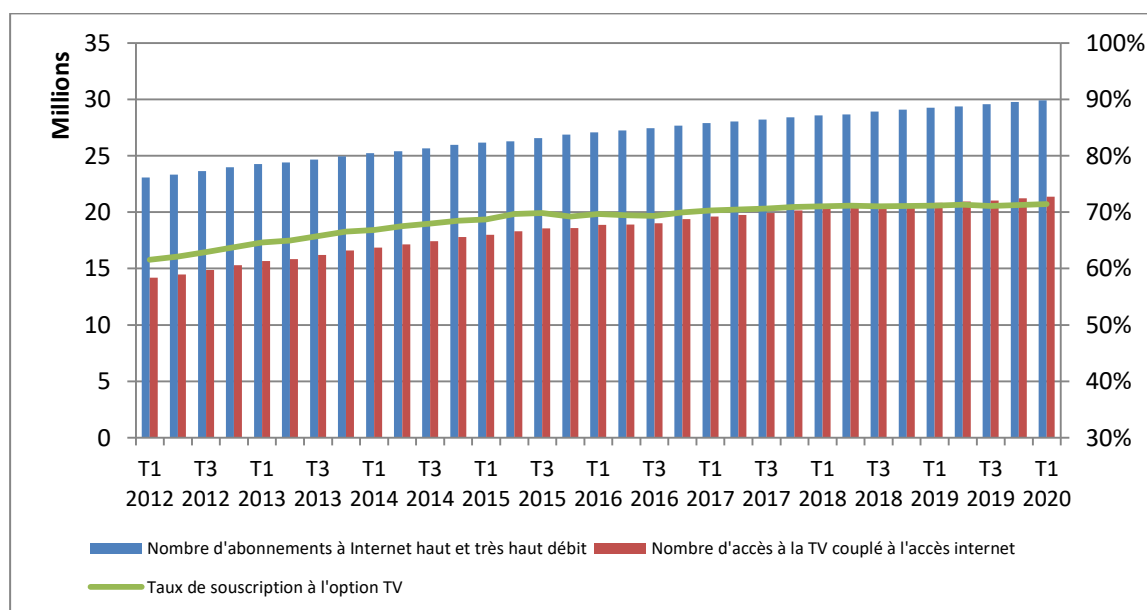
La gratuité et la simplicité d'utilisation de la TNT lui permette donc de garder un avantage conséquent face à l'IPTV et aux plateformes OTT qui nécessitent une connexion internet de qualité pour offrir les mêmes standards que la diffusion hertzienne.

La TNT ne sera toujours pas substituable avec la diffusion filaire à mesure que s'accroît le nombre de foyers éligibles à internet HD/THD

Sans donner plus d'arguments, l'Autorité estime que « *L'amélioration de la couverture des réseaux haut et très haut débits accroît de manière continue le nombre de logements éligibles aux services de télévision diffusés sur cette plateforme. Concernant la fibre en particulier, une migration des abonnés s'observe vers cette dernière à mesure qu'elle est déployée* »²⁹. D'une part, la TNT ne fait pas l'objet d'abonnements à l'exception des chaînes payantes. towerCast remarque donc que cette « *migration des abonnés* » ne peut concerner que les clients du satellite. Comme évoqué dans la réponse à la question 1, le CSA précisait dans son observatoire de l'équipement audiovisuel que la progression de l'IPTV se faisait au détriment de la réception satellite.

D'autre part, si le nombre d'abonnements internet HD/THD a dépassé la barre des 30 millions, ces abonnements confondent les particuliers et les entreprises. Par ailleurs, l'augmentation du nombre d'abonnement HD/THD ne coïncide pas avec l'augmentation du taux de souscription à l'option TV.

Figure 7: Nombre d'abonnements internet HD/THD (axe gauche) et taux de souscription à l'option TV (axe droit)³⁰



En effet, si ce taux a légèrement augmenté du premier trimestre 2012 au deuxième trimestre 2015, passant de 61% à 70%, il s'est ensuite stabilisé autour de ce dernier chiffre. Le nombre d'abonnements TV n'a ainsi pas suivi l'accélération des déploiements THD entamée en 2017. Il apparaît donc qu'une frange significative des abonnés internet HD/THD préfèrent conserver la gratuité de l'hertzien plutôt que de souscrire à une option payante. Les foyers français se trouvent effectivement de plus en plus confronté au coût de l'empilement d'abonnements

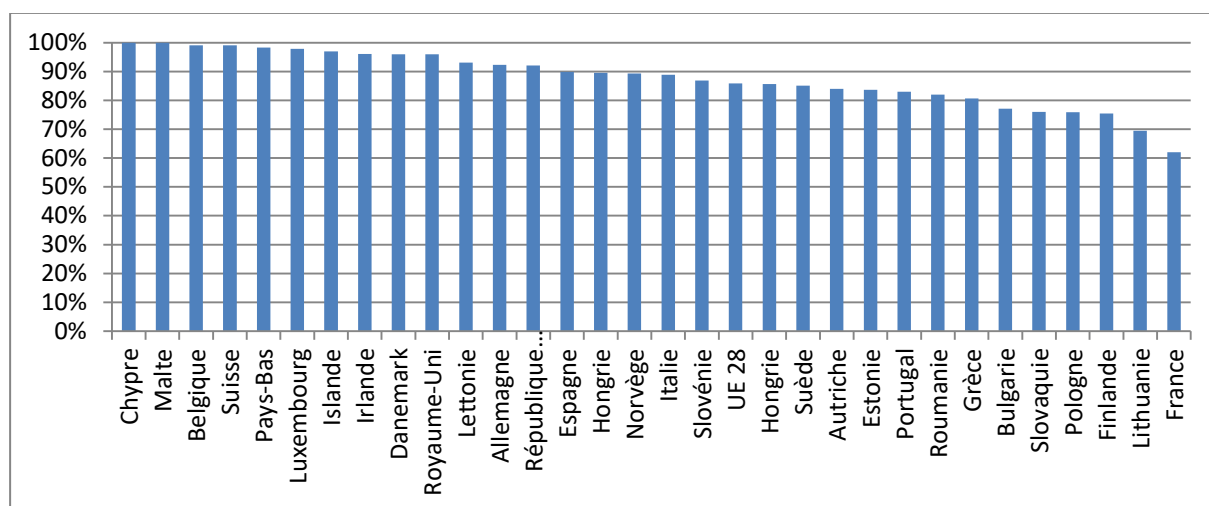
²⁹ Page 28 du *Bilan et perspectives du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre – Mai 2021*.

³⁰ Source : *Observatoire haut et très haut débit : abonnements et déploiements (T1 2020)*, ARCEP.

facultatifs qui représentent des montants importants une fois additionnés. Cette contrainte financière les oblige à arbitrer entre chacune des alternatives payantes. Le *cord cutting* observé aux Etats-Unis en est une illustration parfaite. Or, les évolutions constatées outre-Atlantique trouvent généralement leur équivalent en Europe dans les cinq années suivantes.

Par ailleurs, l'ARCEP indique qu'« à l'horizon 2022, les accès très haut débit auront pénétré la très grande majorité du territoire garantissant une couverture étendue »³¹. Pourtant, la France est le pays européen où le très haut débit est le moins déployé avec seulement 62% des foyers éligibles à une offre internet d'un débit supérieur à 30 Mbit/s. En outre, l'objectif de 100% de couverture en 2022 sera atteint par une combinaison de technologies plutôt que par du 100% fibre. L'Autorité se sert de cette prévision pour conclure que les chaînes de télévision ne seront plus « tributaires de la TNT pour leur diffusion, si elles le souhaitent »³². Pourtant, la combinaison technologique retenue inclut des accès haut débit mobile sur lesquels la fourniture d'un accès TV n'est pas proposée par les FAIs.

Figure 8: Taux de couverture des foyers à un débit supérieur à 30 Mbit/s³³



Cette conclusion est donc fausse puisque, comme rappelé à plusieurs reprises dans ce document, les chaînes de la TNT ont l'obligation d'utiliser les fréquences qui leur sont attribuées sur chacune des zones définies par le CSA. Ainsi, même avec une couverture totale du territoire en internet THD, les chaînes nationales seront toujours tributaires de la diffusion hertzienne pour diffuser leurs programmes. Cette couverture totale est plus que théorique puisque de nombreuses zones rurales ne font toujours pas l'objet de projet de déploiement³⁴. A l'inverse, la TNT offre une couverture quasi complète du territoire avec un avantage considérable sur les territoires ruraux :

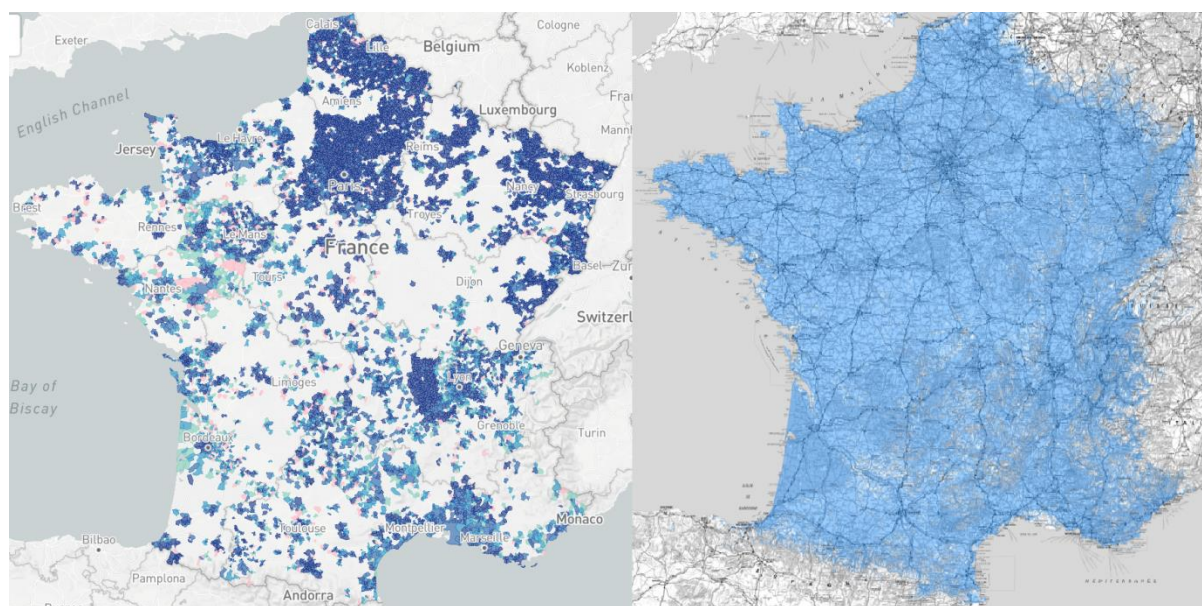
³¹ Page 29 du *Bilan et perspectives du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre – Mai 2021*.

³² Idem

³³ Source : *Couverture Haut Débit en Europe 2019 : Compte-rendu des progrès réalisés en vue des objectifs de couverture fixés dans l'Agenda numérique*. IHS Markit, OMDIA et Point Topic pour la Commission européenne.

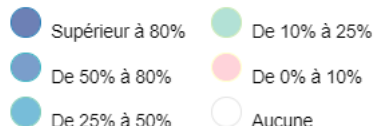
³⁴ Source : <https://cartefibre.arcep.fr/>

Figure 9: Carte déploiement fibre au T4 2020 (à gauche) et couverture TNT du multiplex R1 (à droite)



Couverture FttH

Taux de locaux raccordables



Seule une refonte de la loi du 30 septembre 1986 (argument évoqué par l'ARCEP lors de sa consultation 2018) permettrait aux éditeurs de se détacher de la diffusion hertzienne. Or, (i) il n'en a été nullement l'objet dans le projet de loi votée au Sénat et (ii) les obligations imposées s'accompagnent d'avantages conséquents pour les chaînes gratuites. En effet, la présence sur la TNT apporte une visibilité exceptionnelle en comparaison d'une chaîne thématique d'un bouquet TV offerte par un FAI. Cela leur assure effectivement un affichage cohérent entre toutes les plateformes de visionnages, les plaçant donc toujours dans les premiers canaux. Pour se convaincre des gains retirés de la présence sur la TNT, il suffit d'observer les performances des chaînes autres que celles historiques. Celles-ci ont en effet capté 30,2% de l'audience réalisée en 2019³⁵, et ce malgré leur jeune âge. De surcroît, les chaînes nationales concentrent près de 90% de l'audience totale de la télévision. Comme elles tirent l'écrasante majorité de leurs revenus de la publicité, il serait étonnant de les voir se désengager d'une plateforme qui leur permet d'être distribuées gratuitement auprès de la totalité de la population. En outre, les 21% de foyers équipés TV dépendants de la TNT pour recevoir leurs programmes constituent un réservoir d'audience significatif pour les chaînes.

L'équilibre économique de la production audiovisuelle repose sur la TNT

Comme évoqué dans la partie consacrée au cadre juridique (question 1), les chaînes de la TNT ont l'obligation de contribuer à la création audiovisuel à hauteur d'une part significative de leur chiffre d'affaires. D'après les données du CSA³⁶, elles dépensent chaque année 850 M€ à ce titre. Un désengagement de la plateforme remettrait donc en cause l'équilibre économique

³⁵ Source : *Bilan 2019 du CNC* à partir de données Médiamétrie. Les audiences ne prennent pas en compte la plateforme de visionnage.

³⁶ Source : *Étude sur le tissu économique du secteur de la production audiovisuelle – 5^{ème} édition, CSA.*

d'un secteur composé de 4 000 entreprises employant 100 000 personnes et pour lequel les commandes des chaînes constituent l'essentiel des revenus.

La production cinématographique serait également impactée puisque les éditeurs des chaînes gratuites participent au financement de 41,3% des films d'initiative françaises. Dans l'ensemble, les éditeurs sont les principaux contributeurs à la création en assurant 28,7% du financement définitif³⁷.

Or, comme démontré précédemment, l'équilibre économique de ces contributeurs repose sur leur présence sur la TNT. Ils ne peuvent effectivement pas se passer des audiences permises et par la visibilité offerte par cette plateforme et sa couverture étendue.

Un débit de 8 Mbit/s est insuffisant pour assurer la diffusion audiovisuelle avec un bon niveau de qualité et l'emploi du satellite est hors de propos.

La réponse à cette question avait à notre sens déjà fait l'objet d'une réponse unanime de la part de l'ensemble des éditeurs lors de la dernière phase d'analyse de marché qui y avaient répondu négativement. Ces derniers estimaient que le nombre de téléviseurs par foyer nécessitait un débit dédié à la télévision de 16 Mbit/s. De plus, les nouveaux usages évoqués par l'Autorité sont très consommateurs de bande passante, il semble donc qu'un débit minimum de 30 Mbit/s soit nécessaire pour les satisfaire sans détérioration de qualité. D'autant plus que le prochain passage à l'UHD des chaînes de la TNT augmentera encore le débit minimum à allouer à la télévision. Au vu de la faible couverture des foyers avec un tel débit internet, il apparaît peu probable que l'ensemble d'entre eux se tournent vers la diffusion filaire pour recevoir la télévision à moyen terme. A cet égard, towerCast renvoie au *Baromètre du Numérique 2019* qui montrait que seuls deux français sur trois estimaient que leur connexion internet était suffisante pour leurs usages vidéo³⁸. La même étude estimait la proportion de la population disposant d'une connexion câble ou fibre à 29% avec d'importantes disparités fonctions de la taille de la commune de résidence³⁹.

Comme lors de la dernière phase de consultation, l'ARCEP interroge les acteurs sur l'extension de l'emploi du satellite. Pourtant, ils l'avaient déjà jugé hors de propos. En effet, l'article 98-1 de la loi du 30 septembre 1986 garantit déjà la distribution gratuite par satellite des chaînes de la TNT. Ce dispositif vise notamment à couvrir les rares zones blanches de la diffusion hertzienne. En revanche, ce mode de réception peut constituer un coût d'équipement important ce qui le dévalorise par rapport à la TNT puisque plus de 85% des logements sont déjà équipés d'antennes « râteaux » qui font partie du paysage depuis plusieurs décennies. A l'inverse, les paraboles de réception sont jugées peu esthétiques ce qui peut parfois constituer un obstacle à leur installation. En outre, les données récentes montrent le taux de pénétration du satellite est en recul au profit de l'IPTV. Cela montre d'ailleurs que ceux sont plutôt ces deux plateformes qui sont substituables en raison de leur caractère payant par abonnement.

Au regard des éléments précédents, rien de tangible ne permet de conforter l'ARCEP dans ses conclusions.

³⁷ Source : *Bilan 2019 du CNC*.

³⁸ Source : Page 145 du *Baromètre du Numérique 2019*.

³⁹ Source : Page 80 du *Baromètre du Numérique 2019*.

Synthèse de la réponse de towerCast aux questions 7 à 9

Dans cette réponse, towerCast a commencé par réaffirmer que le développement des réseaux HD/THD n'imposent aucune pression concurrentielle à la TNT en raison des obligations de couverture des éditeurs.

towerCast est revenu sur les nouveaux usages évoqués par l'Autorité dont l'utilisation par la population reste marginale en comparaison du visionnage en direct sur le téléviseur.

Ensuite, towerCast a démontré que le déploiement de ces réseaux est encore largement insuffisant pour permettre à l'ensemble des téléspectateurs de s'affranchir de la réception hertzienne. De surcroît, ces derniers ne semblent pas toujours enclins à souscrire à l'option TV des FAIs. Ils doivent effectivement arbitrer entre chacune des alternatives payantes qui leur sont offerte. La TNT et les autres modes de diffusion ne sont donc pas substituables.

Enfin, towerCast estime qu'un débit minimum de 30 Mbit/s est nécessaire pour pouvoir profiter de la télévision dans les mêmes conditions qu'avec la diffusion hertzienne tout en pouvant combiner les usages. Ce débit pourrait être amené à augmenter une fois le passage au tout UHD réalisé.

Question 10 : Quels commentaires appelle de votre part l'analyse de la place de la TNT face aux nouveaux modes de consommation de contenus audiovisuels ?

Si towerCast ne peut pas nier le développement des nouveaux modes de consommation de contenus audiovisuels, elle ne partage pas l'imbrication présentée par l'ARCEP qui qualifie le visionnage en direct sur le téléviseur comme une pratique désuète. Elle met ainsi l'accent sur la croissance de la consommation de programme en *replay*, pratique qui s'effectue majoritairement sur d'autres supports que la télévision. Or, les éditeurs tirent toujours l'écrasante majorité de leurs revenus de la télévision en linéaire avec 11,2 Mrd€ qui proviennent de cette source sur les 13,3 Mrd€ générés par l'audiovisuel en 2019⁴⁰. Cela s'explique par le fait que 80% du temps passé devant la télévision est consacré aux programmes linéaires et aux *replay*⁴¹.

D'autre part, c'est également la télévision qui concentre toujours le plus l'attention des français avec une durée d'écoute individuelle de 3H58 contre 1H23 pour les autres supports. En outre, l'Autorité se focalise de nouveaux sur des usages qui ne concernent qu'une part minoritaire de la population laissant de côté les moins jeunes et les habitants des communes rurales et sont sans aucun lien avec le marché objet de la consultation.

Par ailleurs, le développement des plateformes de VàDA vient principalement concurrencer les FAI dont l'option TV est payante. Les consommateurs se retrouvent effectivement à devoir arbitrer entre les différents abonnements qui leurs sont proposés. Or, l'option TV proposé en sus d'un abonnement internet n'offre aucun avantage significatif par rapport à une réception hertzienne entièrement gratuite. En effet, seules quelques chaînes thématiques supplémentaires sont proposées et les fonctionnalités délinéarisées seront bientôt généralisées sur la TNT. Conscients de ce désavantage, certains FAI intègrent désormais directement les plateformes VàDA à leur abonnement comme produits d'appel.

Enfin, l'augmentation du temps de visionnages sur les plateformes de partage en ligne constitue plutôt une opportunité pour les éditeurs de diversifier leurs canaux de distribution. Certains d'entre eux y sont déjà largement investit comme Arte qui propose la plupart de ses programmes en accès libre sur Youtube.

Dans l'ensemble, les éléments présentés par l'Autorité ne démontrent pas l'existence d'un chamboulement des habitudes de consommations qui fragiliserait la place de la TNT. A l'inverse, une présentation objective des faits aurait permis d'illustrer la volonté des éditeurs d'utiliser tous les modes de diffusion à leur disposition. Or, ils sont dépendants de leur présence sur la TNT pour conserver la visibilité qui leur permettra de résister à la concurrence des autres modes de visionnages de contenus audiovisuel.

Synthèse de la réponse de towerCast à la question 10

Dans l'ensemble, les nouveaux modes de consommation de contenus audiovisuels restent marginaux à l'échelle de la population. Les téléspectateurs peuvent d'ailleurs déjà profiter de fonctionnalités délinéarisées sur la TNT et le service sera bientôt étoffé.

⁴⁰ Source : *Guide SNPTV 2020*.

⁴¹ Source : *L'Année TV 2020, Médiamétrie*.

En outre, les éditeurs tirent toujours l'écrasante majorité de leurs revenus de la télévision en linéaire. Ils cherchent à diversifier leurs canaux de diffusion et combinent l'ensemble des possibilités qui leurs sont offertes. Néanmoins, leur équilibre économique repose sur leur présence sur la TNT ce qui rend nécessaire de protéger la concurrence sur le marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre.

Question 11 : Quels commentaires appelle de votre part cette conclusion ?

La conclusion de ce document est le fruit de la vision dépréciative de la TNT que l'ARCEP développe dans la majeure partie de ce document. Selon elle :

- La TNT est concurrencée par la diffusion filaire avec le progrès de la couverture du territoire en internet HD/THD ;
- La TNT n'est pas en mesure de s'adapter à l'évolution des usages ;
- La concurrence en infrastructure est peu développée et est concentrée sur des zones dont la valeur est faible.

Pour autant, elle rappelle à plusieurs reprises les qualités de la TNT que sont sa couverture étendue du territoire, sa gratuité et sa simplicité. Elle est par ailleurs consciente des obligations qui incombent aux éditeurs présent sur la plateforme.

Bien que les éléments présentés dans ce document de consultation soient globalement identiques à ceux présentés lors du dernier Bilan & Perspectives, cette consultation ne présente pas de réelles conclusions.

Tout au long de sa réponse, towerCast a présenté ses éléments d'analyses objectifs pour apprécier au mieux la nécessité d'une régulation *ex ante*.

Au regard de ces éléments il ne fait aucun doute qu'il soit nécessaire de réguler *ex ante* le marché de gros de la TNT :

- Aucun élément nouveau ne permet de remettre en cause les arguments de l'ARCEP lors de sa décision cyle IV et de sa prolongation. L'Autorité de la Concurrence, dans son avis de 2019 avait par ailleurs confirmé cette analyse.
- La concurrence sur le marché de gros amont reste trop faible puisque 1 091 zones restent sans concurrence.

La TNT et la diffusion filaire ne sont pas substituables

Dans son Avis n°19-A-03, l'Autorité de la Concurrence avait conclu que « les offres de gros de diffusion de la TNT et celles proposées sur les autres réseaux (cuivre, fibre, câble, satellite et réseaux de communications électroniques mobiles) ne seront pas substituables à court terme »⁴². Les raisons étaient que, du côté de l'offre, il est impossible pour un opérateur de diffusion de la TNT de déployer de manière immédiate et efficace un autre réseau de distribution de la télévision. Du côté de la demande, elle avait estimé que *« la forte croissance de la consommation audiovisuelle sur les réseaux fixes à haut et très haut débit ne semble pas susceptible de remettre en cause, à court terme, les spécificités que présente encore la plateforme TNT pour les chaînes par rapport aux autres plateformes de diffusion de la télévision numérique »*⁴³. L'Autorité de la Concurrence a ensuite souligné le fait que la couverture de 100% du territoire en très haut débit à l'horizon 2022 était ambitieuse alors que la TNT offre déjà une qualité de service élevée sur l'ensemble du territoire. A ce propos, elle rappelait d'ailleurs qu'un débit internet de 8 Mbit/s était insuffisant pour atteindre les standards de la diffusion hertzienne. Elle concluait son analyse en rappelant que les

⁴² Avis n° 19-A-03 du 24 janvier 2019, paragraphe 90.

⁴³ Avis n° 19-A-03 du 24 janvier 2019, paragraphe 82.

obligations de couverture ne laissent de toute façon aucune liberté aux chaînes quant à la façon de couvrir une zone.

Les éléments présentés par towerCast dans cette réponse montrent que les arguments utilisés par le Conseil d'Etat lors du Cycle 3 et l'Autorité de la Concurrence en 2019 sont toujours d'actualité en 2021 :

- La couverture du territoire en THD est largement insuffisante pour offrir la même qualité de service que la TNT à l'ensemble de la population (cf. réponse aux questions 7 à 9). Ce sera toujours le cas à court terme puisque celle-ci n'est envisagée qu'à l'horizon 2025.
- La gratuité et l'anonymat de la plateforme la différencie largement des autres modes de diffusion (cf. réponses aux questions 1 et 7 à 9) qui font face à un arbitrage des consommateurs entre alternatives payantes.
- Le taux de pénétration de la TNT est stable depuis fin 2018. C'est finalement celui du satellite qui est en recul au profit de l'IPTV (cf. réponses aux questions 1, et 7 à 9).
- La présence sur la TNT apporte aux éditeurs une visibilité exceptionnelle par rapport à celle des chaînes thématiques (cf. réponse aux questions 7 à 9).

La TNT s'adapte à l'évolution des usages

Dans ce document, l'ARCEP développe l'idée que la TNT n'est pas adaptée à l'évolution des usages. Cette thèse est confirmée dans sa conclusion : « *La TNT apparaît en effet contrainte dans sa capacité à intégrer rapidement des services délinéarisés et interactifs, dont la demande ne cesse de progresser* ». Dans cette réponse, towerCast a démontré que la TNT n'accuse qu'un faible retard par rapport à l'IPTV concernant les fonctionnalités délinéarisées qui sera vite rattrapé une fois finalisé le programme de modernisation de la plateforme. C'est d'ailleurs, avec l'amélioration de la qualité, le sujet qui a le plus retenu l'attention des acteurs. Ainsi, à l'exception des FAI qui s'inquiètent de devoir intégrer la norme *HbbTV* alors qu'ils en utilisent actuellement une autre, l'ensemble des contributeurs ont accueilli favorablement ce projet. Par ailleurs, la plateforme *Salto* ainsi qu'*Arte* proposent déjà des contenus à la demande à titre expérimental depuis plusieurs mois. Si le succès est au rendez-vous, les autres éditeurs de la TNT ne tarderont pas à lancer leur service. Ces éléments ont été développés dans les réponses aux questions 1 et 6 à 9.

En outre, en s'appuyant sur les mêmes sources que l'Autorité, towerCast a démontré que la progression des nouveaux usages reste marginale à l'échelle de la population (cf. réponses aux questions 7 à 10) et est en tout état de cause décorrélée du marché considéré. En particulier, ces nouveaux modes de consommation concernent surtout les jeunes générations et s'observe beaucoup moins dans les tranches d'âge plus élevées. De la même manière, des inégalités géographiques s'observent, probablement le résultat de la faible couverture en THD. C'est pourquoi le visionnage de programme en direct sur le téléviseur reste la norme. Son importance s'illustre par le fait que la télévision est le principal débouché des annonceurs avec 3,4 Mrd€ investit en 2019 sur les 15,1 Mrd€ dépensés dans les médias⁴⁴.

Enfin, l'ARCEP estime que « *la TNT pourrait avoir des difficultés à accompagner l'évolution des équilibres économiques du secteur audiovisuel* ». Dans sa réponse aux questions 7 à 9, towerCast a rappelé que la TNT est la clé de voûte permettant l'équilibre du secteur de la production audiovisuelle en France. Les chaînes ont en effet des obligations de contribution à

⁴⁴ Source : *Baromètre unifié du marché publicitaire 2019*, France Pub, IREP et Kantar.

la création et concentrent l'essentiel des commandes du secteur. La protection d'une concurrence pérenne sur le marché de la diffusion est donc essentielle pour permettre aux éditeurs de lutter avec les géants américains dont *Netflix* est la tête de file.

Le maintien annoncé de France 4, le renouvellement des conventions de l'ensemble des éditeurs (dont ces dernières étaient arrivées à échéance) et enfin la position qu'ils ont tenue lors de la précédente consultation publique démontrent à nouveau l'attrait que revêt la TNT à leurs yeux ainsi que l'absolue nécessité de voir perdurer la régulation *ex ante* sur ce marché.

La concurrence en infrastructure est encore insuffisante pour justifier un arrêt de la régulation *ex ante*

Concernant l'état de la concurrence sur le marché amont, l'Autorité arrive à la conclusion suivante :

« La concurrence par les infrastructures s'avère limitée et évolue peu, avec une réplique des sites qui se concentre sur le réseau complémentaire à faible valeur et peu de perspective d'entrées sur le marché ».

Dans sa réponse à la question 4, towerCast a présenté plusieurs éléments montrant que l'analyse de l'ARCEP comportait plusieurs biais méthodologiques contribuant à noircir le tableau du développement de la concurrence que l'Autorité a pourtant elle-même permis de développer.

Tout d'abord, l'Autorité fait la confusion entre la concurrence par les services et la concurrence partielle par les infrastructures. Ce rapprochement lui permet d'arriver à la conclusion que le développement de la concurrence s'effectue principalement par les services. La réalité est tout autre puisque towerCast n'utilise l'offre DiffHF que sur 84 sites pour diffuser 337 points de service, soit à peine 14% de son activité en volume, mais pour autant complètement nécessaire à son développement. Elle est surtout utilisée sur le réseau principal (45 sites) et en particulier sur les sites non-réplicables (29 sites) puisqu'il s'agit du seul mode de concurrence à sa disposition. La raison du faible recours à cette offre est qu'elle ne permet qu'une faible différenciation par rapport à l'opérateur historique. Néanmoins, towerCast réalise des investissements mutualisables entre plusieurs points de service pour s'émanciper au maximum des offres connexes à la DiffHF. Par exemple, un raccordement en propre au réseau EDF accompagné de l'installation des équipements électriques (TI) est systématiquement effectué. Une stratégie d'optimisation des loyers par des investissements massifs est également favorisée. Tout cela permet une meilleure différenciation même en l'absence de possibilités de concurrence par les infrastructures.

Ensuite, towerCast souhaite à nouveau mettre l'accent sur la concurrence partielle en infrastructure. Elle a permis de développer rapidement et efficacement une concurrence sur une part significative du réseau mettant la pression sur l'opérateur dominant au bénéfice des multiplexes. En effet, un total de 254 antennes ont été déployées et 210 sont toujours hébergées chez l'opérateur historique. Par ailleurs, ce mode de concurrence peut constituer un premier pas vers la réplique totale comme cela s'est fait dans 17% des cas jusqu'à présent. Ainsi, près d'un site towerCast sur cinq a été érigé suite à un hébergement antenneur sur la zone de diffusion. En plus de cet avantage, l'hébergement antenneur oblige également l'opérateur dominant à mettre à niveau ses éléments de réseaux surdimensionnés pour rester compétitif. Vu le double bénéfice de cette obligation, il serait cohérent de la réimposer à TDF pour le prochain cycle de régulation.

Par ailleurs, la conclusion de l'Autorité quant à la focalisation de towerCast sur la réplique de site à faible valeur est erronée. En effet, 37% des sites répliquables du réseau principal sont répliqués. Or, c'est bien sur ce réseau qu'est concentré l'essentiel de la valeur des sites sur le marché amont. De plus, le fait qu'une part du réseau historique n'ait toujours pas été répliqué montre que la liste de sites répliquables établie par l'ARCEP manque de robustesse contrairement à celle des sites non-répliquables. D'une part, les zones où Itas était parvenu à implanter un site sont peu susceptibles d'en accueillir un troisième. D'autre part, towerCast a déjà essuyé plusieurs refus de mairies dans ses projets de duplication, ces sites devraient ainsi être classés comme non-répliquables. L'ensemble des barrières à l'entrée rappelé par towerCast ou exposé par l'Autorité impactent durablement la capacité des opérateurs de diffusion alternatifs à répliquer le réseau étendu de sites TDF.

Dans l'ensemble, la concurrence en infrastructure reste largement insuffisante pour justifier d'un arrêt de la régulation *ex ante*. Dans l'hypothèse d'un tel arrêt, TDF aurait tout le loisir d'utiliser son pouvoir de marché pour fixer des tarifs abusifs et évincer progressivement towerCast du marché en mettant en danger ses investissements antérieurs. En particulier, lors de la consultation de 2018, TDF estimait que l'obligation d'accès était la plus contraignante, la qualifiant de « *limitation pure et simple du droit de propriété* »⁴⁵. Dans la perspective d'une levée de la régulation et d'éventuels engagements qu'elle prendrait, TDF avait déclaré qu'elle « *pourrait au contraire exercer pleinement son droit de propriété et sa liberté retrouvés* »⁴⁶. Ainsi, un arrêt de la régulation ne laisserait aucun choix aux multiplexes sur les 1 385 sites sans concurrence totale par les infrastructures. L'arrêt du contrôle tarifaire laisserait également toute liberté à TDF de pratiquer des prix d'éviction sur les zones de ses sites répliqués ou faisant l'objet d'un projet.

Un nouveau cycle de régulation *ex ante* avec des obligations renforcées paraît dès lors nécessaire.

Réflexion sur les possibles ajustements du cadre réglementaire

La nécessité de la régulation du marché de gros amont de la TNT

En préambule, towerCast précise que l'ensemble des éléments du Conseil d'Etat validant les arguments mis en avant par l'ARCEP pour justifier sa décision Cycle 3 ainsi que ceux développés par l'Autorité de la Concurrence en 2019 restent entièrement valables, rien n'ayant réellement changé depuis.

Tout au long de sa réponse, towerCast a prouvé l'absence de substituabilité entre la TNT et les autres modes de diffusion de la télévision, délimitant ainsi le marché en cause aux services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre. En conclusion de ce document, towerCast démontrera la pertinence d'une régulation *ex ante* de ce marché en procédant au test des trois critères puis vérifiera que TDF exerce une influence significative sur ledit marché.

⁴⁵ Page 10 de la réponse de TDF à la consultation publique de l'ARCEP en date du 20 juin 2018.

⁴⁶ Page 50 du même document.

Existence de barrières à l'entrée élevées et non provisoires

La nécessité de disposer d'un réseau d'infrastructures de diffusion couvrant l'ensemble du territoire rend difficile l'entrée sur le marché pour des raisons administratives et techniques d'une part, et économiques d'autre part.

Les contraintes administratives et techniques compliquent la réplication de sites

Lorsqu'un opérateur de diffusion souhaite répliquer une infrastructure, il doit obtenir un agrément administratif l'autorisant à implanter un site de radiodiffusion dans une zone donnée. L'obtention de cet accord administratif va dépendre de l'opinion de la mairie, de l'opposition des riverains et du nombre d'infrastructure déjà présente dans cette zone. Les règles d'urbanisme peuvent empêcher l'implantation d'un nouveau site de diffusion et les mairies peuvent ne pas être enclines à modifier leur PLU. towerCast peut également faire face à des règles de protection de l'environnement. De plus, en raison du débat sur les effets des ondes radioélectriques, des associations de riverains peuvent entraver la construction d'une nouvelle infrastructure. Enfin, si ITAS avait déjà répliqué l'infrastructure historique avant son rachat, une nouvelle réplication de site aura moins de chance d'être autorisée. C'est d'autant plus dommageable que dans l'essentiel des cas, ces sites sont inutilisés.

Par ailleurs, la technologie utilisée pour la TNT nécessite que les sites de diffusion alternatifs soient situés à proximité de l'infrastructure historique afin d'assurer une continuité de service. En effet, pour les habitants situés en périphérie de la zone de diffusion, l'orientation de l'antenne vers le site d'émission permet de compenser l'effet négatif de la distance sur la qualité de réception. Cette contrainte réduit grandement le nombre de terrains éligibles pour implanter une infrastructure alternative et rend indispensable la colocalisation des sites. De plus, il est nécessaire de prendre en compte le potentiel effet de « masque » que pourrait avoir un site sur l'autre afin de ne pas gêner la diffusion depuis une infrastructure concurrente.

Enfin, certains sites présentent des caractéristiques exceptionnelles qui les rendent impossible à répliquer par nature. C'est par exemple le cas de la Tour Eiffel ou du Pic du Midi. C'est pourquoi l'Autorité a dressé une liste de 65 sites réputés non-réplicables où l'opérateur historique doit pratiquer des tarifs orientés sur les coûts.

La réplication d'un réseau étendu d'infrastructures de diffusion est un investissement risqué

Le réseau d'infrastructures de diffusion de la TNT est composé de plusieurs typologies de site. D'un côté, un nombre restreint de sites de grandes hauteurs desservant de larges bassins de population surtout présents sur le réseau principal. Leur réplication implique d'importants moyens financiers et humains et sont généralement mieux valorisés sur le marché aval. Ces sites sont complétés par d'autres de moindre ampleur mais beaucoup plus nombreux. Ils constituent le réseau secondaire servant à couvrir les zones d'ombres du réseau principal. Répliquer l'un de ces sites est moins coûteux que pour le réseau principal, en revanche, répliquer une portion significative du réseau en un court laps de temps nécessite là-aussi des moyens financiers et humains très importants.

Pour rentabiliser son investissement, towerCast doit être en mesure de remporter un nombre conséquent d'appels d'offres sur un même site. La durée des contrats de cinq ans impose

ainsi une contrainte supplémentaire à la viabilité d'un projet de réplication. En effet, la prise en compte du calendrier des appels d'offres à venir sur les zones de diffusion est nécessaire pour s'assurer d'atteindre le niveau de mutualisation permettant la rentabilité du site. Il est par ailleurs nécessaire de conserver un nombre conséquent de diffusion sur un même site pendant plusieurs années au vu de la durée de vie des infrastructures de diffusion.

Les conditions de sorties des contrats d'hébergement de TDF peuvent constituer un frein à la réplication de sites et donc à l'entrée sur le marché de gros amont. Les quotas mis en place au cours du 4^{ème} cycle de régulation puis augmentés lors de sa prolongation ont été systématiquement consommés par towerCast, preuve de leur insuffisance. De plus, la mécanique consistant à autoriser des résiliations de contrats pour un montant de 10% du chiffre d'affaires annuel qualifiant conduit à réduire le volume de contrats résiliables chaque année. Ainsi, les conditions de sorties de contrats de TDF réduisent les possibilités de rentabiliser un site de diffusion alternatif érigé au cours de la période contractuelle puisque towerCast pourrait ne pas être en mesure de migrer vers son infrastructure sans coûts supplémentaires. D'autant plus que le coût de résiliation en dehors de ces quotas est dissuasif.

Conclusion sur le premier critère

Au vu de ce qui précède, le marché de gros des services de diffusion hertzienne terrestre est caractérisé par des barrières à l'entrée élevées et non provisoires. En particulier, la difficulté de répliquer un réseau d'infrastructure suffisant pour concurrencer efficacement l'opérateur historique à court terme paraît insurmontable étant donné l'importance des moyens nécessaires. Les contraintes de colocalisation des sites couplés aux obstacles réglementaires auquel un opérateur nouvel entrant doit faire face constituent également une barrière élevée.

L'évolution vers une concurrence effective à court ou moyen terme est peu probable

Le document de bilan et perspectives de l'autorité ainsi que les réponses apportées par towerCast aux questions 1 à 5 et 11 montrent que les infrastructures répliquées ne sont pas encore suffisamment nombreuses pour permettre à un opérateur alternatif de concurrencer efficacement TDF en l'absence de régulation. En particulier, towerCast est toujours contrainte d'intégrer des sites historiques aux appels d'offre en ayant recourt aux prestations régulées pour faire des propositions cohérentes et compétitives aux yeux des multiplex. En l'absence de régulation, TDF pourrait refuser les demandes d'accès de son concurrent ou pratiquer des tarifs abusifs afin de l'évincer des marchés liés. Enfin, les accès accordés pour implanter des antennes alternatives sur les pylônes historiques pourraient être retirés ce qui réduirait considérablement le périmètre des sites en concurrence par les infrastructures.

Par ailleurs, le contre-pouvoir client est insuffisant sur ce marché en raison de la situation de captivité des multiplex. Ces derniers n'ont pas d'autres choix que de souscrire à des contrats de diffusion sur les zones définies par le CSA. Il serait dès lors difficile pour eux de lutter contre des tarifs prédateurs de TDF, en particulier sur les sites sans concurrence. Ce périmètre a d'ailleurs dramatiquement augmenté depuis le rachat d'ITAS. L'épisode de blocage des appels d'offre entourant la publication de l'ODR 2020 illustre l'effet bénéfique de la régulation sur le renforcement du pouvoir des acheteurs. En particulier, les obligations de

transparence leur ont permis de constater en amont la source de l'inflation de leurs coûts de diffusion alors même que plusieurs innovations ont permis de réduire le prix de la part service. Enfin, les autres modes de diffusion ne sont pas substituables à la diffusion hertzienne en raison principalement de la législation encadrant le secteur audiovisuel et de la dépendance des chaînes gratuites à cette plateforme. Les autres fournisseurs de services ne sont donc pas susceptibles d'imposer une quelconque pression concurrentielle à l'opérateur historique. Un important développement de la couverture de la population rurale avec un réseau très haut débit paraît peu probable à court ou moyen terme au vu du retard pris dans le déploiement de la fibre, certaines localités pourraient par ailleurs ne jamais être desservies. De surcroît, la probabilité de voir évoluer le cadre réglementaire imposant aux chaînes de la TNT d'être diffusées par voie hertzienne est très faible à court ou moyen terme.

Ces éléments vérifient le deuxième critère.

Le droit de la concurrence est insuffisant pour remédier seul aux défaillances du marché

Dans son avis 19-A-03 relative à la consultation publique encadrant le projet de prolongation du 4ème cycle de régulation, l'Autorité de la Concurrence avait tenu les propos suivants par rapport au troisième critère :

« Compte tenu d'une part de l'absence d'évolution structurelle intervenue au cours du quatrième cycle de régulation susceptible de remettre en cause la puissance de marché de TDF, telle qu'établie par l'ARCEP dans sa décision d'analyse de marché de 2015, et d'autre part de l'acquisition d'Itas Tim par TDF, l'ARCEP considère[...] que les remèdes prévus par la décision d'analyse de marché de 2015 demeurent toujours pertinents.

En effet, l'intervention ex ante du régulateur sectoriel s'avère toujours nécessaire pour garantir que TDF fasse droit aux demandes raisonnables d'accès des diffuseurs alternatifs à ses infrastructures de diffusion et pour contribuer, via l'imposition et le contrôle d'obligations tarifaires pesant sur l'opérateur régulé, au développement de la concurrence par les infrastructures [...].

Dès lors, dans la mesure où le droit de la concurrence ne dispose pas de ces outils, il ne peut à lui seul remédier aux problèmes identifiés. Le troisième critère posé par la recommandation de la Commission européenne précitée est donc également rempli ».

Rien dans l'analyse menée ne laisse penser que ces observations ne soient plus d'actualité. Ainsi, l'Autorité de la Concurrence étant la meilleure juge de ses compétences, le troisième critère est toujours rempli.

Conclusion du test des trois critères

Le marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre est caractérisé par des barrières à l'entrée élevées et non provisoires. Il n'est pas susceptible d'évoluer vers une concurrence effective et loyale à court ou moyen terme et le droit de la concurrence est insuffisant pour remédier seul aux défaillances du marché. Les conditions justifiant une régulation ex ante du marché sont donc réunies.

TDF est toujours en situation de position dominante

Un opérateur est en situation de position dominante sur un marché si sa situation lui permet d'adopter un comportement indépendant de celui de ses clients et concurrents. towerCast présentera ici des éléments démontrant que TDF répond à ces critères.

D'un point de vue quantitatif, les analyses menées par l'Autorité dans son document de consultation et towerCast dans cette réponse prouvent l'ultra-dépendance aux infrastructures de TDF sur le marché amont pour formuler des offres sur le marché aval. Près de 9 points de service sur 10 sont en effets diffusés depuis un site historique et TDF est en monopole sur le marché aval sur 1 091 sites de diffusion. Au vu du rythme de déploiement de sites alternatifs, il paraît peu probable qu'un réseau tiers d'une taille susceptible de concurrencer celui de TDF voit le jour à court terme. Par ailleurs, le rachat d'Itas en 2016, qui avait répliqué près de 400 sites, a réduit le nombre de sites en concurrence qui n'a toujours pas retrouvé son niveau de 2015. Enfin, towerCast est hébergée par TDF sur près de 300 sites ce qui la conduit à lui reverser une part significative des revenus qu'elle génère sur le marché aval.

Les écrasantes parts de marché de TDF pourraient suffire à démontrer la position dominante occupée par TDF sur les marchés de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre. Cependant, comme précisé par la Commission Européenne dans ses lignes directrices, des critères qualitatifs peuvent être utilisés pour vérifier que l'entreprise occupe bien une position dominante sur le marché considéré. Ces critères concernent notamment : «

- *La taille globale de l'entreprise ;*
- *Le contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer ;*
- *L'absence ou la faible présence de contre-pouvoir acheteur ;*
- *Les économies d'échelles et de gamme ;*
- *L'intégration verticale ».*

En terme de taille, TDF réalise un chiffre d'affaire supérieur à 650 M€ soit plus de 10 fois celui de towerCast. Elle emploie près de 2 000 ETP lui permettant d'exploiter ses 18 600 sites répartis sur le territoire. Ses infrastructures sont mutualisées entre ses différentes activités, de la télévision à la radio en passant par les télécoms. Son intégration verticale lui permet par ailleurs de proposer des offres sur les marchés amont et aval, ce qui n'est pas le cas de towerCast qui n'est présente que sur le marché aval. TDF est également en mesure de répartir ses coûts sur plusieurs activités grâce à ses 18 000 sites et certains sont mutualisés entre des services télécom et radios en plus de la télévision, permettant de réaliser des économies d'échelles importantes. Le rachat d'Itas et l'important déploiement de sites (+6000 en 3 ans) montre par ailleurs sa puissance financière.

De plus, TDF a hérité de l'important réseau d'infrastructures de diffusion historique utilisé pour l'analogique. Son architecture a largement aidé à définir les 1 626 zones que les multiplex de la TNT doivent couvrir. De par son statut de monopole public, l'opérateur a par ailleurs pu bénéficier d'avantages, notamment concernant l'octroi de baux à des conditions préférentielles. A l'inverse, towerCast rencontre plutôt des difficultés à obtenir des agréments avec les pouvoirs publics. En outre, certains sites de diffusion catégorisés à tort comme répliquables ne feront vraisemblablement jamais l'objet d'une réplique en raison de leur caractère exceptionnel notamment de leur lieu d'implantation.

Enfin, les multiplex ne sont pas en mesure d'exercer un contre-pouvoir client suffisant en raison de leur situation de captivité sur le marché aval. Leur seul levier de négociation étant de retarder les attributions de sites pour espérer bénéficier d'une intensification de la concurrence sur le marché amont. Ces reports sont par nature limités dans le temps puisque les éditeurs composant les multiplex pourraient se voir retirés leurs autorisations si ils ne sont plus diffusés sur une zone donnée. Le rachat d'ITAS a par ailleurs largement restreint les options pour les multiplexes.

Vu l'ensemble de ces éléments, TDF occupe toujours une position dominante sur le marché des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre qui s'est renforcée avec le rachat d'Itas en 2016.

Promouvoir la concurrence au sens large

Si le bilan de ce 4^{ème} cycle de régulation est de nouveau contrasté, c'est la conséquence du faible nombre de nouvelles infrastructures alternatives construites (malgré les efforts de towerCast) mais également de la stratégie d'éviction de TDF.

En effet, depuis le cycle 3, TDF ne pratique plus de tarifs identiques pour ses sites de même configuration technique, mettant au jour un comportement prédateur de sa part.

Il est de nouveau primordial que les investissements passés des opérateurs alternatifs (sites alternatifs, antennes alternatives, infrastructures alternatives, baies *outdoor* alternatives) soient protégés en raison (i) de la stratégie d'éviction de TDF et (ii) de son ultra dominance sur le marché. L'opérateur pouvant consentir à des remises au volume que towerCast ne serait en mesure de suivre.

Ce constat pourrait également être renforcé à l'aube de la modernisation de la plateforme TNT et des modifications contractuelles qui auront lieu à cette occasion comme exposé en réponse à la question 6.

Les spécificités techniques inhérentes au fonctionnement de la TNT contraignent nécessairement towerCast à construire des infrastructures alternatives similaires et à proximité directes de celles de TDF. Néanmoins, ces infrastructures historiques issues de l'ancien monopole sont bien souvent surdimensionnées ou non efficaces.

S'agissant de la liste des sites répliquables, towerCast considère cette dernière comme peu robuste et permettant à TDF de développer une rente sur ces sites (pour lesquels les obligations tarifaires sont plus légères) tout en abaissant le tarif des sites répliqués. Sur les sites non-répliquables, towerCast a à de nombreuses reprises explicité un volume anormal de coûts alloués.

Il est donc primordial de promouvoir une concurrence mixte permettant de voir naître rapidement un large réseau efficace venant concurrencer celui de TDF. Son développement passe par l'utilisation de tous les modes de différenciation possibles (antenne, bâtiment, énergie) afin de répondre aux besoins des multiplexes. Cela permettrait à ces derniers d'avoir une alternative sur une grande portion du réseau et donc d'annuler partiellement les effets du mécanisme de rente de TDF.

Au regard de ces différents éléments, towerCast propose donc que le cadre réglementaire soit renforcé sur les points suivants :

- Intégration d'un tarif unique par gamme ou, *a minima*, revoir la liste des sites répliquables et considérer que l'ensemble des sites non répliqués doivent être orientés coûts pour refléter au mieux la réalité du marché.
- Réintroduction de l'obligation d'accorder un accès au pylône en vue d'y héberger une antenne.
- Publication de l'ensemble des tarifs des sites TDF, répliqués ou non.
- Renforcement des quotas de résiliation en faisant évoluer ces derniers vers un nombre de site répliqués par an indépendamment de leur typologie. [...].
- Sécurisation de tous les investissements alternatifs déjà réalisés.

Question 12 : Quels commentaires appellent de votre part cette proposition d'engagements ?

Sur le contexte juridique de cette proposition

L'ARCEP indique que TDF lui a transmis, dans un « *contexte incertain* », le 2 avril 2021, une proposition d'engagements qui entreraient « *en vigueur à compter de l'adoption par l'ARCEP d'une décision les rendant contraignants* » et seraient « valables pour une durée de 5 ans ». Avant de discuter des mérites et des limites des engagements proposés par TDF, towerCast souhaite faire part à l'ARCEP de ses interrogations sur le cadre juridique qui leur est applicable.

L'article 79 de la directive 2018/1972 du 11 décembre 2018 établissant le code des communications électroniques européen prévoit que les entreprises désignées comme étant puissantes sur le marché peuvent proposer des engagements relatifs aux conditions d'accès à leur réseau et il permet à l'autorité de régulation nationale de rendre lesdits engagements contraignants, totalement ou en partie.

Ces dispositions ont été transposée en droit interne par l'ordonnance n ° 2021-650 du 26 mai 2021 et codifiées à l'article L. 38-1-1 du code des postes et communications électroniques. La directive, ainsi que son texte de transposition, prévoient une procédure d'engagement pour les seules entreprises désignées comme étant puissantes (ou réputées exercer une influence significative selon la terminologie retenue en droit interne) au terme de l'analyse de marché. Or, cette analyse de marché n'a pas encore été effectuée. Les engagements proposés ne paraissent donc pas s'inscrire dans le cadre juridique fixé par la directive et son texte de transposition.

Comment cette proposition d'engagements s'articule-t-elle avec les obligations susceptibles d'être imposées à TDF si cette entreprise devait être qualifiée de « puissante » au terme de l'analyse de marché ? Si l'analyse de marché menée par l'ARCEP devait conduire à écarter cette qualification d'entreprise puissante (ou réputée exercer une influence significative), quel serait alors le fondement légal de cette procédure d'engagements ? Comment l'ARCEP envisagerait-elle de rendre ces engagements contraignants comme le propose TDF ?

Indépendamment des mérites et des insuffisances des engagements proposés par TDF, il est essentiel pour towerCast, comme pour l'ensemble des acteurs du marché, d'évoluer dans un environnement réglementaire clair et robuste.

Sur les propositions d'engagements

Dans l'engagement 1.2, TDF restreint le périmètre géographique au territoire métropolitain contre l'ensemble du territoire national auparavant. towerCast renvoi à ce sujet à ces précédentes contributions et maintien que le marché Outremer doit faire l'objet d'une régulation sur le marché aval.

L'engagement 2.1 reprend mot pour mot l'article 3 de la décision n°2015-1583 à l'exception de la partie concernant la durée des contrats, de leurs conditions de sorties et de la nécessité de motiver un refus. Il manque ainsi la partie suivante à l'engagement de TDF : « *La fourniture d'une prestation d'accès ne doit pas non plus être subordonnée à des durées d'engagement contractuel ou des conditions de résiliation de contrat injustifiées ou disproportionnées. Tout refus de TDF de fournir ces prestations est dûment motivé* ».

Par ailleurs, TDF ne prend aucun engagement par rapports aux obligations de transmission d'information à l'Autorité présent dans l'article 5 de la décision susmentionnée⁴⁷. De la même manière, TDF ne s'engage pas à transmettre les informations concernant les sites répliqués, obligation initialement présente dans l'article 6 de la décision n°2015-1583. Ainsi, si l'ARCEP devait rendre les engagements de TDF contraignants, elle ne disposerait d'aucun élément lui permettant d'en vérifier le respect.

Dans l'engagement 2.5, TDF redéfinit les obligations tarifaires qui lui incombent sur les sites non-répliquables. L'opérateur dominant s'engage à pratiquer des prix orientés coûts sur ses sites non-répliquables de manière à ce que les tarifs proposés en 2025 soient inférieurs ou égaux aux plafonds fixés par l'ARCEP dans la décision 2019. Cela laisse toute latitude à TDF pour pratiquer des variations tarifaires exubérantes entre les ODR 2021 et 2024 tant que le tarif 2025 respecte le plafond. [...].

Il serait ainsi nécessaire que TDF s'engage à ne pas dépasser un certain seuil d'augmentation chaque année afin d'éviter qu'elle adopte une stratégie opportuniste consistant à proposer des prix très élevées sur les ODR 2021 à 2024 avant de les diminuer en 2025. Pour une parfaite transparence, il faudrait que la hausse maximum opérable chaque année entre 2021 et 2025 soit communiquée à l'ensemble du marché.

Si un tel allègement du cadre réglementaire (souhaité par l'ARCEP) devait avoir lieu et afin de garantir une transparence dans les pratiques de TDF, towerCast propose :

- d'intégrer immédiatement un tarif unique par gamme
- que soit publié l'ensemble des tarifs des sites TDF, répliqué ou non.

En outre, concernant le coefficient applicable en cas de « réduction du nombre de multiplex », TDF ne s'engage pas à l'utiliser si un nouveau multiplex venait à voir le jour. [...].

TDF ne mentionne également aucun engagement des tarifs qui seraient pratiqués lors de la modernisation de la plateforme TNT, rendant totalement incertain le niveau de prix du marché amont à horizon 5 ans.

L'engagement 2.6 est tiré de l'article 9 de la décision n°2015-1583 et concerne les obligations de non-éviction sur les sites répliqués et de non-excessivité sur les sites répliquables non-répliqués. A ce sujet, towerCast s'interroge sur la définition de ces notions étant donné que celles-ci devaient être vérifiées grâce au modèle de coûts de l'Autorité qui disparaîtrait en cas d'arrêt de la régulation *ex ante*. towerCast rappelle d'ailleurs qu'à sa connaissance l'ARCEP n'est jamais intervenue sur ces sujets. L'absence d'un cadre réglementaire bien défini

⁴⁷ Ces transmissions concernent : les conventions d'offres d'accès sur le marché amont et les avenants correspondants, les informations listées en annexe 2 de la décision n°2015-1583 pour les sites non-répliqués et leur mise à jour au plus tard 4 mois avant un appel d'offres dans la zone concernée.

ajouterait donc une forte incertitude. En effet, la sécurisation des investissements consentis par towerCast serait remise en cause au même titre que l'assurance de ne pas faire face à des tarifs excessifs sur les sites non-répliqués, à la fois pour towerCast et pour les multiplexes. Au vu de ces éléments, si ces engagements étaient retenus par l'ARCEP pour réguler le secteur, l'opérateur dominant serait le seul juge des seuils d'éviction et d'excessivité.

Dans le point 2.7, « *TDF s'engage [...] à maintenir les durées de contrat prévues dans ses offres de référence* ». towerCast n'aura donc pas d'autres possibilités que de souscrire à des contrats de 5 ans pour répondre aux appels d'offres des multiplexes. Or, pour rappel, TDF ne propose pas l'engagement de ne pas conditionner la fourniture d'accès à des durées injustifiées ou disproportionnées. Ces deux conditions impliquent que towerCast pourrait être évincée d'éventuels marchés où les clients imposeraient d'autres contraintes temporelles, faute de pouvoir proposer des offres compétitives.

A propos de l'engagement 2.8 dédié au quota de résiliation sans frais, towerCast rappelle à nouveau que ce dispositif conduit mécaniquement à une réduction du volume de site résiliable chaque année. En effet, les quotas ont été consommés dans leur intégralité quasiment systématiquement depuis leur mise en place. Le CA qualifiant utilisé pour les calculer s'en retrouve donc diminué par rapport à la situation entourant les décisions n°2015-1583 et n°2019-0555. towerCast considère de manière général que ce dispositif soit remplacé par un nombre fixe de 70 sites indépendamment de leur typologie pouvant faire l'objet d'une fin de contrat anticipée sans frais. Au vu de l'accélération du rythme de déploiement d'infrastructures alternatives suite à sa mise en place (cf. réponse à la question 4), cette demande est justifiée et proportionnée dans le but de favoriser l'émergence d'une concurrence effective et loyale. Ce dispositif permettrait un développement rapide de la concurrence en infrastructure et donc une sortie potentiellement accélérée de la régulation *ex ante* envisagée par l'ARCEP.

Enfin, concernant l'engagement 2.9, TDF s'engage à respecter les obligations de comptabilisation des coûts et de séparation comptable telles qu'elles existent dans la décision n°2008-0409. Or, si cette décision précise bien la méthode que doit suivre TDF pour comptabiliser et allouer ses coûts, elle ne mentionne pas l'évolution du taux de rémunération du capital, pourtant nécessaire à l'évaluation des coûts des actifs. Il est également utilisé dans le cadre des tests de ciseau tarifaire. Cette observation soulève plusieurs interrogations de la part de towerCast :

- Sachant que le taux de rémunération du capital est défini dans la décision n°2019-0556, non évoquée par TDF, quel serait alors le taux retenu par TDF dans sa comptabilité réglementaire pour les années 2019 et 2020 ?
- Pour les années suivantes, l'opérateur dominant sera-t-il libre de le fixer à son bon vouloir ?

Par ailleurs, la formulation employée par TDF de « *proposer un système simplifié pour les années 2021 à 2025* » lui laisse toute liberté pour fixer la méthodologie qui lui sera la plus avantageuse et ne donne aucune visibilité à l'ensemble des acteurs du marché.

Dans l'ensemble, les engagements de TDF correspondent à un allègement de ses obligations et augmentent dramatiquement son pouvoir de marché au détriment de l'équilibre fragile du

secteur. Un maintien de la régulation *ex ante* est plus que nécessaire pour protéger et encourager le développement d'une concurrence pérenne.
[...]



towerCast

Passion & technology