

Commentaires de Colt sur le projet de plan de fermeture du réseau de boucle locale cuivre d'Orange

Présentation de Colt

Opérateur en France depuis 1996, Colt est un opérateur pan-européen et international, présent dans 32 pays en Europe, en Asie et en Amérique du Nord. Focalisé sur le marché des entreprises, Colt offre à ses clients entreprises (marché de détail) et à ses clients opérateurs (marché de gros) des services de connectivité (de « haut et très haut débit »), de téléphonie fixe et d'hébergement. Colt se positionne d'abord sur le haut de marché entreprises en fournissant essentiellement des services avec une qualité de service élevée (garanties fournies en termes de débit, de résilience de sécurité, d'interruption maximale de service, de temps de rétablissement en cas d'incident, etc.).

Colt est un opérateur investisseur disposant de (et déployant) son propre réseau tant dans des grandes villes de France (Paris, Lyon, Marseille et leurs périphéries) qu'à travers l'Europe et accessoirement en Asie et aux Etats-Unis.

Sur le réseau cuivre, d'Orange France, Colt achète des offres de dégroupage¹ (toujours avec une qualité de service renforcée de GTR 4h HNO (Heures Non ouvrées)) et des offres activées au titre du Marché 4/2014 (de type CELAN cuivre).

Colt s'adresse aux entreprises ayant des besoins spécifiques et hétérogènes. Ces spécificités viennent principalement de la complexité due au nombre et au type de sites à desservir (entreprises multisites) mais aussi de la fiabilité qui est demandée pour les raccordements compte tenu, notamment de la sensibilité des activités des clients de Colt (services financiers, e-commerce, services vidéo à la demande, ...).

Commentaires de Colt sur le plan de fermeture du réseau de boucle locale cuivre d'Orange

Comme exprimé en réponse aux consultations publiques relatives au 6^{ème} cycle d'analyse de marché, Colt invite l'Autorité à tenir le plus grand compte de la non-substituabilité économique et technique constatée entre les offres de gros activées et les offres d'accès passif sur fibre optique d'un côté, et l'offre de dégroupage actuellement disponible sur le réseau cuivre d'Orange France de l'autre.

En Zone Très Dense (ZTD), Colt n'estime pas que les offres de gros sur BLOM (Boucle Locale Optique Mutualisée) soient actuellement substituables à l'offre de dégroupage cuivre à destination des entreprises. Colt attire l'attention de l'Autorité sur le fait que, d'un point de vue d'un opérateur dégroupateur comme Colt, il serait régressif de devoir passer d'un intrant de gros passif (le dégroupage cuivre) à des solutions activées pour desservir ses clients entreprises si la qualité de service de l'intrant de gros fibre n'est pas au rendez-vous.

En effet, Colt est un « opérateur investisseur » qui a toujours favorisé, dès que cela est possible, une approche d'investissement qui priorise notamment les solutions en réseau propre ou en accès passif afin de garantir une meilleure maîtrise de la qualité de service et de construction de

¹ Colt a investi dans la présence d'une centaine de NRA en ZTD à travers desquels sont fournis des milliers d'accès uniquement vendus avec une GTR 4H HNO.

ses offres. Colt est un des seuls opérateurs purement entreprise à avoir investi, dès lors que cela était possible, en une présence au NRA pour le dégroupage. Aussi, pour la commercialisation des offres activées Ethernet sur réseau de tiers, Colt a été le premier à investir dans l'interconnexion aux 24 points régionaux résultant de l'offre régulée CELAN d'Orange.

L'absence d'un substitut technique et économique des offres de dégroupage viendrait à contraindre Colt à adopter le modèle économique et technique d'un « pur revendeur » en comparaison au modèle d'opérateur investisseur et dégroupé que Colt a toujours eu en ZTD. Colt considère qu'il n'est pas souhaitable ni raisonnable que l'indépendance technique et commerciale d'un acteur important du marché entreprises, et notamment sa capacité à investir et à différencier ses offres, soit remise en question par l'acceptation par l'ARCEP de ce projet de fermeture du réseau cuivre d'Orange sans procéder à un ajustement ciblé du dispositif réglementaire.

Par ailleurs, dans le cadre de la migration ATM, et malgré la disponibilité d'offres substituables tant sur le plan économique que technique, Colt a supporté un coût de migration conséquent et a pu conserver moins de la moitié de ses accès². En l'absence d'alternative de gros sur réseau fibre qui garantit la possibilité pour Colt de fournir les services que les entreprises demandent, dans des conditions économiques et techniques comparables aux offres actuellement disponibles sur le réseau cuivre, Colt craint que le taux de *churn* soit encore plus important suite à la fermeture du réseau cuivre et que cette tendance bénéficiera principalement à Orange, et aux opérateurs mixtes³ (présents à la fois sur le marché grand public et sur le marché entreprises), au détriment des opérateurs purement entreprise comme Colt.

Le projet, dans son état, signifie qu'afin de bénéficier d'une substituabilité technique, Colt serait contraint de devenir un opérateur acheteur au lieu d'un opérateur investisseur. Aussi, afin de bénéficier d'une substituabilité technique des offres de gros cuivre actuellement fournies à ses clients, Colt ne pourrait proposer de substituabilité économique. En effet, aujourd'hui seules les offres de type FttE activé (eg Optimum Ethernet LAN) sont capables de fournir une substituabilité technique pour le client⁴. Néanmoins ces offres remettent en cause la stratégie de Colt en tant qu'investisseur et en plus ne permettent pas de substituabilité économique en vue de leur structure tarifaire totalement différente de celle du dégroupage cuivre. Colt estime donc qu'à minima, afin de garantir une concurrence loyale dans le processus de fermeture du réseau cuivre, il faudrait pouvoir disposer de dispositifs tarifaires incitatifs de migration sur les offres FttE ou FttO activé bas débit⁵ (i.e. FAS (Frais d'Accès au Service) gratuits, baisse du prix des abonnements pour les liens bas débits ou encore remises additionnelles (pendant un an) sur les abonnements en cas de migration).

En effet, selon Colt, la mise à disposition d'offres de gros sur fibre adaptées au marché entreprise, et l'introduction de dispositifs tarifaires incitatifs pour les offres de gros sur fibre optique sont des outils beaucoup plus efficaces afin d'encourager les clients entreprises et leurs opérateurs à migrer leurs accès cuivre vers la fibre dans un délai et dans des conditions raisonnables.

Absence de substitut économique des offres sur cuivre

Actuellement, sur le marché de gros à destination des entreprises, Colt constate une absence d'offres sur fibre optique qui permettent de substituer, d'un point de vue à la fois économique et tarifaire, le dégroupage cuivre sur le réseau d'Orange.

² Colt estime qu'il aurait pu maintenir un nombre d'accès plus important si des dispositifs tarifaires incitatifs avaient été mis en place par Orange sur les offres fibre (eg FAS (Frais d'Accès au Service) gratuits, baisse du prix des abonnements pour les liens bas débits ou encore remises additionnelles (pendant un an) sur les abonnements en cas de migration).

³ Seuls des opérateurs mixtes peuvent bénéficier des économies d'échelle pour, par exemple, être présent au NRO en ZMD (Zone Moins Dense).

⁴ Offres fournissant une GTR 4h HNO à travers une technologie Ethernet, des débits garantis et la possibilité de fournir du « multi-accès »

⁵ Jusqu'à, au moins, 10 Mbps.

Compte tenu des caractéristiques techniques du réseau cuivre, le dégroupage cuivre est utilisée principalement pour desservir des entreprises pour les sites ayant de faibles besoins en débits. Pour ces usages, les accès cuivre représentent une solution économique adaptée aux besoins des entreprises, tout en bénéficiant d'une qualité de service élevée avec une GTR renforcée jusqu'à 4H HO/HNO. Or, les offres les plus adaptées à ce type de besoins sur le réseau BLOM (i.e. les offres FttE Ethernet) sont significativement plus chères que le dégroupage, ainsi ne représentent pas une alternative économique viable. A titre d'exemple, un accès cuivre dégroupé coûte 9,65€ (+22€ GTR 4H HNO)/mois, contre 112€ (+50€ GTR 4H HNO)/mois et 202€ (+50€ GTR 4H HNO)/mois respectivement pour les offres Optimum Access et Optimum Ethernet LAN pour un débit de 2 Mbps qui correspond au débit le plus souscrit par les clients des offres cuivre de Colt.

Afin d'assurer une substituabilité économique, Colt estime nécessaire que les offres de gros sur fibre optique à destination des entreprises soient accompagnées par des dispositifs tarifaires incitatifs. Ces dispositifs peuvent inclure, à titre d'exemple, des frais d'accès au service (FAS) offerts, une baisse du prix des abonnements pour les liens bas débits ou encore des remises additionnelles (pendant un an) sur les abonnements en cas de migration.

Sans de tels dispositifs, Colt risque très probablement de perdre la totalité de ses accès actuellement sur cuivre. De plus, Colt anticipe un impact significatif sur la capacité des opérateurs purement entreprises à retenir les clients ayant des besoins multisites, desservis notamment avec des solutions IP VPN, même si ces sites ne sont pas tous concernés par la fermeture du réseau cuivre à court terme. En effet, lors de fourniture de solutions IPVPN multi-sites, si un site est remis en cause, c'est la solution globale qui est mise en cause par le client, et le client entreprise risque de décider de changer d'opérateur. En l'absence d'une solution substituable économiquement viable aux offres sur cuivre, cette tendance bénéficiera principalement Orange, ainsi qu'aux les opérateurs mixtes, et diminuera la compétitivité des opérateurs purement entreprises.

Par ailleurs, Colt souhaite rappeler à l'ARCEP et à Orange que les projets de migration, quelle que soit la taille du parc concerné, nécessitent la mobilisation de ressources humaines, financières et organisationnelles importantes pour les opérateurs alternatifs (e.g. désignation d'un chef de projet dédié, implémentation de procédures spécifiques, suivi du projet et de la facturation avec Orange, communication et suivi de migration avec les clients, gestion du risque de churn, etc.). En l'absence d'alternatives économiquement substituables et de dispositifs tarifaires incitatifs à la migration, les opérateurs alternatifs (notamment les opérateurs purement entreprises comme Colt) subiront un coût excessif de migration alors que les conditions nécessaires qui leur permettraient de garder leurs clients ne sont pas réunies

Absence de substitut technique des offres sur cuivre

Sur le marché entreprises, les offres de gros activées BLOM (de type « FttH pro » et avec GTR 10H) pourraient dans certains cas répondre au critère de substituabilité économique. Néanmoins Colt estime que ces offres ne garantissent pas une substituabilité technique par rapport aux offres actuellement disponibles sur le réseau cuivre, notamment par rapport à celles que Colt réalise lui-même sur la base du dégroupage cuivre. En effet, Colt commercialise près de la moitié de ses offres basées sur le dégroupage cuivre sous forme d'accès de niveau 2 (type Ethernet) et d'accès de type IPVPN. Cependant, les offres de gros activées disponibles aujourd'hui sur le réseau FttH ne sont disponibles que sous forme d'accès de niveau 3 (type IP).

Par ailleurs, Colt commercialise l'ensemble de ses offres sur cuivre avec une GTR 4h HNO et des débits garantis, qui ne sont pas disponibles sur BLOM. Ainsi, la substituabilité technique pour tous les clients ayant des accès de niveau 2 sur cuivre ne sera pas assurée via les offres actuellement disponibles sur le réseau FttH.

Aussi, actuellement, le dégroupage permet la fourniture de plusieurs paires de cuivre pour une même adresse/un même local. Bien que ce scénario multipaire puisse parfois s'expliquer par l'impossibilité pour une seule paire de cuivre de fournir le débit requis par le client, ce n'est pas la seule raison. Une partie des entreprises desservies par des offres sur cuivre avec GTR 4H HNO requièrent du multipaire pour des besoins de séparation de flux et de sécurisation. Aussi, ces entreprises ayant recours à une GTR 4H HNO auront très certainement des besoins de « multi-accès » sur les offres FttH et FttE lorsqu'elles souhaiteront changer d'opérateur commercial, en effet, afin d'éviter toute coupure, ces entreprises favoriseront les options de création/résiliation. L'indisponibilité d'une telle option « multi-accès » constituera donc un frein au changement d'opérateur commercial et donc à la concurrence.

Par ailleurs, comme mentionné supra, les offres FttE proposées ne représentent pas une alternative viable aux offres sur cuivre à cause de leur coût significativement plus élevé, notamment pour les accès à faible débit.

Colt souhaite également souligner qu'une substituabilité technique ne peut être assurée (ou présumée) seulement par la disponibilité d'une offre. En effet, chaque opérateur (notamment sur le marché entreprises) possède ses propres standards techniques qui ne sont pas toujours compatibles avec les caractéristiques techniques des offres activées proposées par les opérateurs sur le marché de gros. Il est récurrent que Colt ne puisse utiliser certaines offres d'opérateurs tiers à cause de l'incompatibilité des spécifications techniques (e.g. transparence des VLANs, type d'authentification, perte de trame, etc.) tant avec la configuration/les standards de notre réseau qu'avec les exigences de qualité de service de nos offres. Ces problématiques restent déterminantes pour le choix des opérateurs à utiliser ou non une offre activée d'un autre opérateur. Aussi, Colt souhaite clarifier que la disponibilité d'une offre, même assurant une substituabilité technique et économique, ne signifie pas que cette offre sera utilisée par les opérateurs acheteurs. En effet, il existe un coût relatif à l'intégration de multiples fournisseurs locaux. Le coût et la complexité, parfois prohibitifs, liés à la gestion de plusieurs fournisseurs⁶ empêchent les opérateurs, notamment de petite taille, d'acheter certaines prestations. Aussi la couverture géographique est un critère primordial. Colt évaluera toujours les différentes options disponibles, néanmoins ce phénomène est une réalité du marché.

Par ailleurs, Colt estime que la condition de la présence d'une offre de gros passive avec GTR 4H HNO n'est pas en mesure de garantir non-plus la substituabilité technique entre, d'une part, les offres proposées actuellement sur le réseau cuivre et le dégroupage en particulier et, d'autre part, les offres sur réseau fibre. En effet, comme souligné précédemment par Colt dans ses réponses aux consultations publiques relatives au 6^{ème} cycle d'analyse de marché, la prise en compte de la présence d'une offre de gros passive avec GTR 4H HNO dans les critères n'est pas adaptée au marché entreprise car ce type d'offres est à la fois inutilisable et discriminatoire pour les opérateurs purement entreprises.

⁶ E.g. processus dédié pour chaque opérateur concernant : la livraison, le SAV, la maintenance, l'éligibilité, les escalades et aussi un coût dupliqué de développement des interfaces API.

En pratique, ces offres sont utilisables uniquement par les opérateurs mixtes (dans la plupart des cas les opérateurs purement entreprise ne bénéficient pas d'assez de clientèle prospecte pour justifier une présence au NRO), ce qui réduit la compétitivité et discrimine les opérateurs purement entreprises comme Colt.

Position de Colt concernant les expérimentations en cours pour la fermeture du réseau cuivre

L'impact des expérimentations en cours sur Colt reste globalement limité. En effet, Colt n'est impacté que sur une commune, dans laquelle Colt a seulement deux clients ayant actuellement souscrits à des offres sur cuivre. Parmi ces deux clients, cependant, un client a décidé de résilier son accès. La gestion du client restant est compliquée, notamment à cause de l'absence d'une alternative substituable économiquement et techniquement.

Malgré ces difficultés, Colt n'a pas l'intention de bloquer l'expérimentation pour un client. Néanmoins il est indispensable que les inquiétudes de Colt soient adressées avant de s'engager dans les prochaines étapes du plan de fermeture, et notamment l'arrêt par plaques.

Comme expliqué supra, il n'existe pas aujourd'hui de substituts à proposer aux clients actuellement desservis par des accès sur cuivre de type Ethernet bas débit. En l'absence d'une alternative viable, Colt perdra son statut d'investisseur avec la migration (passage d'un modèle d'investissement et de construction d'une solution basée sur une offre passive à un modèle d'acheteur/revendeur qui est à l'opposé de la stratégie de Colt), et ne sera plus en mesure d'adresser les besoins de ces clients, constituant aujourd'hui une partie importante du portefeuille des clients de Colt.

Par ailleurs, Colt n'étant que présent sur une commune avec peu de clients impactés, il est difficile d'anticiper l'exhaustivité des problématiques à venir liées à la migration ou encore de formuler un retour d'expérience détaillé sur l'expérimentation elle-même. Cependant, il est établi que Colt perd des clients en raison de migrations forcées – ce qui s'est produit lors de la fermeture de l'ATM et ce qui risque de se reproduire aujourd'hui. Il est donc essentiel que l'ARCEP assure aussi bien la disponibilité effective d'une alternative technique et économique réellement utilisable, et un processus de migration adapté au marché entreprise, échelonné adéquatement dans le temps.

Obligations de qualité de service et processus entreprise sur le réseau cuivre

Colt souhaite renouveler son opposition (déjà exprimée en détails dans les réponses de Colt aux consultations publiques relatives au 6^{ème} cycle d'analyse de marché) à toute adaptation qui résulterait une dégradation de la qualité de service et du SAV des accès cuivre d'Orange avant la fermeture technique du réseau. Colt considère que cette mesure n'est pas adaptée aux besoins du marché entreprises, notamment le segment haut de marché pour lequel une qualité de service garantie est indispensable et cela jusqu'à la date de résiliation de tout accès, qu'il soit concerné par une fermeture commerciale ou non. La levée d'obligation de qualité de service pour les accès concernés par une fermeture commerciale expose les opérateurs alternatifs à des risques concurrentiels importants durant la période entre la fermeture commerciale et la fermeture technique.

Colt émet les plus grandes réserves sur l'efficacité de toute mesure ayant pour objet de dégrader la qualité de service pour encourager les entreprises à migrer vers des accès sur fibre optique. En effet, Colt estime que la communication d'une date de fermeture technique précise est suffisante pour sensibiliser les entreprises à effectuer la migration, sous risque de perdre leurs connexions. C'est ainsi la responsabilité de l'opérateur et de son client de s'arranger pour respecter la date de fermeture technique, mais aussi c'est leur droit de pouvoir organiser la migration dans des conditions favorables sans subir d'importants impacts négatifs sur leurs activités. A titre d'exemple, il est tout à fait légitime pour une entreprise et son opérateur de

programmer la migration à une date proche de celle de la fermeture technique, notamment dans un contexte où la substituabilité technique et économique entre les offres sur cuivre et les offres sur fibre n'est pas garantie (voir les commentaires exprimés supra).

Dès lors, Colt estime que les accès entreprises fournis avec GTR 4h devraient être exclus de la proposition d'adaptation du SAV. En effet, il est impératif de veiller à ce que la migration d'un support à l'autre soit réalisée dans des conditions qui permettent aux opérateurs alternatifs d'exécuter leurs projets de migration dans des conditions qui garantissent pleinement la continuité des services, notamment en termes de qualité de service, jusqu'à la fermeture technique effective. La levée de l'obligation du respect des seuils de qualité de service par Orange sur les accès cuivre avant la fermeture technique effective ne mènera à aucune accélération des projets de migration, qui sont définis en tenant en compte la date de la fermeture technique effective, et causera une détérioration de la relation entre le client entreprise et l'opérateur alternatif qui ne sera plus en mesure de respecter ses obligations contractuelles. Le non-respect de la qualité de service par les opérateurs alternatifs augmentera leur taux du *churn*, notamment parmi les clients qui utilisent des accès cuivre pour des applications critiques, ce qui bénéficiera à l'opérateur dominant, Orange.

Qui plus est, combiner une dégradation des services de gros avec une augmentation des prix de gros (voir commentaires ci-dessous) revient à récompenser Orange pour une réduction de qualité de service, ce qui est clairement injuste, nuit à la concurrence et aux intérêts des utilisateurs finaux.

Commentaires de Colt sur l'évolution du contrôle tarifaire de l'accès à la boucle locale cuivre pour les années 2022 et 2023

Commentaire global sur la proposition d'allègement du remède tarifaire

Colt considère que tout allègement du remède tarifaire, menant à une augmentation du prix du cuivre, n'est pas approprié pour le marché entreprises.

Afin satisfaire leurs besoins divers et hétérogènes, les clients entreprises souscrivent à des solutions très spécifiques et ceci pour une durée assez longue. La stabilité des conditions techniques et tarifaires est un besoin indispensable pour les entreprises. Ainsi, toute augmentation des tarifs de gros des accès cuivre mettra en péril cette stabilité et impactera, d'une part, l'activité de l'entreprise et, d'autre part, la relation entre l'entreprise et son opérateur.

Comme pour la proposition d'allègement du SAV (voir commentaires supra), et étant donné les caractéristiques du marché entreprises, Colt estime que l'allègement du remède tarifaire est inefficace pour inciter les entreprises à migrer vers des accès sur fibre optique, notamment en l'absence d'un substitut (à la fois économique et technique) viable aux offres actuellement disponibles sur le réseau cuivre. En effet, même suite à une augmentation (limitée) des tarifs du dégroupage cuivre, le coût global de la construction d'une offre basée sur le dégroupage cuivre restera nettement inférieur aux tarifs des accès FttE. Toute augmentation des tarifs de gros cuivre se traduira donc par un gain pour Orange et une perte de compétitivité pour les opérateurs alternatifs, sans que cela incite les entreprises à migrer leurs accès vers les offres sur fibre optiques si les offres de gros sur fibre sont inadéquates pour répondre à leurs besoins. Ainsi, selon Colt, l'augmentation tarifaire n'est certainement pas une solution efficace pour encourager la migration sur le marché entreprise.

Comme expliqué par Colt dans ses commentaires ci-dessus relatifs au plan de fermeture du réseau de boucle locale cuivre d'Orange, afin d'encourager les clients à migrer leurs accès vers des solutions sur fibre optique, Colt estime nécessaire que les offres sur fibre optique à destination des entreprises soient accompagnées par des dispositifs tarifaires incitatifs. Ces dispositifs peuvent inclure, à titre d'exemple, des frais d'accès au service (FAS) offerts, une baisse importante du prix des abonnements pour les liens bas débits ou encore des remises additionnelles (pendant un an) sur les abonnements en cas de migration. Sans de tels dispositifs, Colt risque très probablement de perdre la totalité de ses accès actuellement sur cuivre. De plus, Colt anticipe un impact significatif sur la capacité à retenir les clients ayant des besoins multisites, desservis notamment avec des solutions IPVPN, même si ces sites ne sont pas tous concernés par la fermeture du réseau cuivre. En effet, il suffit d'avoir un seul site remis en cause pour que le client entreprise décide de changer d'opérateur pour tous ses sites. En l'absence d'une solution substituable économiquement aux offres sur cuivre, cette tendance bénéficiera principalement à Orange et aux opérateurs mixtes et diminuera la compétitivité des opérateurs purement entreprise.

Par ailleurs, Colt rappelle que l'existence d'une date de fermeture technique précise est suffisante afin de responsabiliser les entreprises et leurs opérateurs d'effectuer la migration dans les délais prédéfinis. En effet, sur le marché entreprises, le risque de perte de connexion est beaucoup plus important (et donc un moyen d'incitation plus efficace) qu'un risque financier résultant d'une augmentation des prix. De plus, une augmentation tarifaire (accompagnée par une dégradation du SAV) rendra le projet de migration beaucoup plus difficile pour les opérateurs et leurs clients entreprises et impactera négativement leur relation. Cela aura pour conséquence la réduction de la compétitivité des opérateurs alternatifs et une distorsion de la concurrence notamment en faveur d'Orange.

Par conséquent, Colt estime que les accès de gros cuivre fournis avec GTR 4h devraient être exclus de la proposition d'allègement du remède tarifaire.

Commentaires de Colt sur le niveau du plafond tarifaire

Alors que Colt n'est pas favorable à quelque augmentation tarifaire des offres de gros sur cuivre, si l'Autorité devait décider d'alléger les remèdes tarifaires actuellement en vigueur, Colt serait plus favorable au second schéma proposé par l'Autorité. Cette approche permettrait au moins aux entreprises et leurs opérateurs d'éviter une augmentation importante d'une période à l'autre, ce qui pourrait impacter négativement leurs trésoreries. Une augmentation incrémentale chaque année permettrait ainsi aux entreprises et aux opérateurs de bien prévoir les augmentations des coûts d'une période à l'autre.

Enfin, Colt estime qu'en période d'inflation en forte croissance, et au vu qu'aucune autre autorité nationale en UE n'a procédé à une augmentation artificielle du tarif du dégroupage cuivre aux fins d'incitation de migration du cuivre vers la fibre, il n'est ni justifié ni souhaitable que le tarif soit modifié d'ici la fermeture finale du réseau cuivre d'Orange.

Commentaires de Colt sur les critères pour l'allègement du remède tarifaire

Comme détaillé dans le commentaire global de Colt sur la proposition d'allègement du remède tarifaire, Colt considère que tout allègement du remède tarifaire, menant à une augmentation du prix du cuivre, n'est pas approprié pour le marché entreprises et propose que les accès de gros cuivre fournis avec GTR 4h soient exclus de la proposition d'allègement du remède tarifaire.

Par ailleurs, dans le cas où l'Autorité décidait d'adopter un allègement du remède tarifaire en prenant en compte la fermeture commerciale des offres de masse comme critère de référence (*option 2*), Colt estime que le scénario A (sans nouvelle étape) serait plus approprié que le scénario B. En effet, Colt ne voit pas d'intérêt à introduire une nouvelle étape d'allègement du remède tarifaire sur un marché suite à un développement (i.e. fermeture commerciale) sur un autre marché, alors que l'objectif même de l'option 2, comme précisé par l'Autorité, est de permettre de « [...] *tenir compte de la distinction entre offres de masse et offres entreprises dans le calendrier de fermeture prévu par Orange* ».

Commentaires de Colt sur le préavis

Alors que Colt n'est pas favorable à toute augmentation tarifaire des offres de gros cuivre, si l'Autorité décidait d'alléger les remèdes tarifaires actuellement en vigueur, Colt accueillerait favorablement à la mise en œuvre d'un délai de préavis avant toute révision à la hausse des tarifs. En effet, sans un délai de préavis suffisamment long, la gestion du projet de la migration deviendra plus complexe à la fois pour les opérateurs et pour leurs clients entreprises. Un tel préavis permettrait également aux opérateurs de mitiger les risques contractuels, souvent très complexes, liés aux changements des conditions tarifaires qui ont été convenues entre l'opérateur et le client entreprise au moment de la signature du contrat. Colt estime qu'un préavis d'au moins 24 mois est adéquat afin de permettre aux opérateurs de mener leurs projets de migration dans des conditions raisonnables.

Commentaires de Colt sur les étapes ultérieures de l'allégement du remède tarifaire

Colt est fortement opposé à la mise en œuvre d'autres allègements du remède tarifaire pour les mêmes raisons exprimées par Colt concernant l'allégement du remède tarifaire suite à l'entrée en vigueur de la fermeture commerciale (voir ci-dessus). Colt souhaite insister sur le fait que toute augmentation tarifaire des accès de gros cuivre n'incitera pas les clients entreprises à migrer leurs accès en l'absence d'alternatives qui leur conviennent et exposera les opérateurs alternatifs à des préjudices concurrentiels importants. Selon Colt, la mise à disposition d'offres de gros sur fibre adaptées au marché entreprise et l'introduction de dispositifs tarifaires incitatifs pour les offres de gros sur fibre optique sont des outils beaucoup plus efficaces afin d'encourager les clients entreprises et leurs opérateurs à migrer leurs accès cuivre vers la fibre dans un délai et dans des conditions raisonnables.

Commentaires de Colt sur l'obligation de non-discrimination géographique

Colt est favorable à la proposition de l'Autorité d'imposer à Orange une obligation de non-discrimination géographique.