



**Contribution d'Altitude à la consultation publique  
sur le projet de levée de la régulation du marché de la  
fourniture en gros d'accès central en position déterminée à  
destination du marché de masse (marché 3b)**

Altitude remercie l'Arcep de lui donner l'opportunité de se prononcer sur les évolutions réglementaires envisagées sur le marché 3b.

La levée des obligations envisagées sur le marché 3b à l'horizon de mars 2026 marque un tournant dans la régulation du marché de gros des accès fixe. Elle repose sur le postulat du développement de la concurrence sur ce marché sur la durée du prochain cycle, grâce aux investissements d'opérateurs tiers qui déploient des réseaux FTTH (cas de SFR et Orange en zone AMII, des opérateurs de RIP et d'AMEL) ou accèdent sous forme passive à ces réseaux.

Le dynamisme du déploiement de la fibre, qui couvre désormais la quasi-totalité du territoire métropolitain, couplé aux obligations d'accès aux boucles locales optiques organisées par le CPCE et la régulation symétrique de l'Arcep, ouvrent en effet un nouvel espace de concurrence sur le marché, notamment dans les zones moins denses du territoire, avec cependant une intensité et des conséquences différents selon que l'on considère le marché GP ou celui des accès à destination des entreprises.

*Sur les marchés de gros et de détail d'accès fixe à destination du grand public*, les quatre opérateurs migrent progressivement leurs parcs de lignes DSL vers la technologie FTTH. Les accès FTTH sont ainsi amenés à prendre progressivement le relais des accès DSL, privant ainsi de toute utilité - à terme - le maintien des offres activées DSL de l'opérateur historique, y compris dans les zones non dégroupées.

Cette migration n'est toutefois pas aussi rapide que prévue. D'une part, [...]

D'autre part, les effets de la fermeture commerciale du cuivre (prévue nationalement en 2026) demeurent incertains.

Il est ainsi probable que la migration des accès DSL vers les réseaux FTTH sera plus faible qu'anticipé pendant les prochaines années, et n'augmentera fortement qu'à l'approche de la fermeture technique du réseau cuivre (3 à 6 mois avant celle-ci), comme l'avait anticipé Altitude dans sa réponse aux analyses des marchés 1 et 2.

Le calendrier proposé par l'Arcep pour lever les obligations asymétriques d'Orange sur l'accès activé à ses lignes DSL pourrait ainsi être adapté pour tenir compte de cette situation. A défaut, dans les zones non dégroupées, les opérateurs risquent de ne plus pouvoir desservir leurs clients si Orange devait décider de ne plus proposer d'offre activée. En tout état de cause, la fermeture du service activé ou l'augmentation des tarifs de l'offre *DSL Access* d'Orange devraient être précédées d'un délai suffisant pour laisser aux opérateurs de détail le temps de migrer leurs clients vers le réseau FTTH, et éviter des pics de raccordement qui se traduiraient par un affaiblissement de la qualité et une dégradation accrue des réseaux.

*Sur les marchés de gros et de détail à destination des clients entreprises*, les augmentations de prix qui risquent de se produire lors de la levée des obligations

d'Orange, couplées aux durées d'engagement contractuelles, sont susceptibles de générer des effets de ciseaux pour les opérateurs alternatifs. Altitude constate de plus qu'environ 40% des entreprises connectées en DSL demeurent rétives à la migration vers la fibre optique<sup>1</sup>.

Par ailleurs, le développement des réseaux FTTH des OCEN n'est pas en soi suffisant pour garantir une concurrence efficace et pérenne sur le marché B2B. Les principaux opérateurs ayant déployé ou cofinancé des réseaux FTTH sont en effet intégrés amont/aval, et sont donc naturellement susceptibles de privilégier leurs propres filiales de détail, au détriment du développement d'opérateurs concurrents.

Le risque est ainsi de voir se créer un marché B2B en silo, comme c'est déjà le cas sur le marché à destination des particuliers, dans lequel chaque opérateur desservira exclusivement ou prioritairement ses propres clients sur le marché de détail. Dans une telle configuration, les seules offres de gros accessibles seront fournies par les opérateurs de gros indépendants (comme Covage) ou les opérateurs de RIP, qui ne couvrent cependant qu'une portion des entreprises.

Certaines offres de gros FTTH à destination du marché B2B sont certes apparues sur le marché (offre FTTH Access d'Orange, plus récemment lancement des offres de gros d'Axione ou IFT), parfois en concurrence des offres activées proposées par les RIP. Cependant, ces offres ont toutes été lancées par des opérateurs appartenant à des groupes intégrés également actifs sur le marché de détail entreprise, et leur pérennité de même que leur compétitivité est ainsi loin d'être assurée à moyen terme.

Il ne peut ainsi être exclu que les offres de gros lancées par ces opérateurs visent à optimiser le remplissage de leurs tranches de cofinancement, et qu'elles seront arrêtées lorsque les OCEN auront atteint leur seuil de rentabilité via leurs propres clients sur le marché de détail. Au-delà, nous avons pu constater des tarifs de détail, proposés par l'un de ces offreurs, inférieurs aux tarifs de leurs propres offres de gros, ce qui ne permet pas à un acteur aval de les concurrencer effectivement. Par ailleurs, ces offres demeurent récentes avec un parc faible. Parier sur leur pérennité apparaît donc prématuré.

Altitude constate ainsi que la migration vers la fibre s'accompagne d'un rétrécissement du marché de gros, alors que le marché de détail se maintient à ce stade. Pour éviter un assèchement du marché de gros B2B, et prévenir ainsi un affaiblissement de la concurrence sur le marché de détail, il est primordial de garantir les conditions permettant à un opérateur de gros indépendant (ie non intégré amont/aval) de proposer des accès de gros partout sur le territoire, et à des tarifs compétitifs.

Une évolution du périmètre des obligations d'accès imposées à Orange sur le marché 3b pourrait constituer un remède efficace dans cette perspective.

---

<sup>1</sup> Voir le baromètre IFOP 2024 pour Covage/Infranum sur le marché entreprise

Dans la suite de cette réponse, il sera rappelé que le projet mis en consultation constitue un revirement de la stratégie de régulation de l'Arcep par rapport au projet initial publié en février 2023. Altitude regrette que les données de marché à l'origine de ce revirement ne soient pas rendues publiques dans le projet mis en consultation, et ne partage pas l'objectif d'une dérégulation totale du marché 3b compte tenu des déterminants propres au marché Entreprise (I).

Altitude invite l'Arcep à tenir compte des perspectives d'évolutions du marché de gros et de détail B2B mentionnées ci-dessus, et à considérer ainsi une évolution de la régulation du marché 3b pour garantir une pérennité de la concurrence long terme sur ce marché, plutôt qu'une dérégulation totale. Parmi les remèdes envisageables, il est proposé qu'Orange fournisse une offre *bitstream* FTTH disponible localement au NRO sur l'ensemble des RIP non activés, à des conditions techniques et tarifaires permettant à des opérateurs tiers de proposer des offres de gros B2B compétitives (II).

Altitude constate également que le projet passe totalement sous silence les conséquences qu'un arrêt brutal de la régulation sur le marché des offres *bitstream* DSL d'Orange pourrait générer pour les opérateurs de gros et de détail, en particulier sur le marché entreprise, mais également l'effet d'aubaine que pourrait en tirer Orange pour renforcer sa position sur ce même marché dans le cadre de la migration vers la fibre (III).

----

I. Le projet d'analyse de marché mis en consultation tranche avec le projet initial de l'Arcep mis en consultation en février 2023. Ce dernier envisageait le maintien d'une régulation des offres activées d'Orange de façon différenciée dans les zones AMII (marché 3b.1) et les zones RIP/AMEL (marché 3b.2) pour refléter les caractéristiques propres à chacune de ces zones, notamment en termes de concurrence, et réservait la possibilité d'une révision annuelle du périmètre de chacune de ces zones pour tenir compte de l'évolution concurrentielle.

Le projet communiqué par l'Arcep en février 2023 relevait ainsi que les trois critères gouvernant l'imposition de mesures asymétriques étaient cumulativement remplis :

- Sur le premier critère, le projet relevait l'existence de barrières à l'entrée importantes sur les zones RIP et AMII, eu égard aux capacités d'investissement requises pour déployer un réseau FTTH, dégrouper la boucle locale cuivre d'Orange ou accéder sous forme passive aux boucles locales optiques des OI FTTH dans ces zones, et de la nécessité de disposer des capacités de collecte associées.
- Sur le deuxième critère, l'Arcep relevait qu'Orange demeurait le seul opérateur en capacité de proposer une offre *bitstream* DSL sur tout le périmètre géographique du marché (aucun opérateur n'ayant dégrouper l'ensemble des NRA en ZMD). De

fait, cette situation est inchangée, et est amenée à le rester. De même, l'Arcep notait que l'offre FTTH Access d'Orange présentait une couverture beaucoup plus importante que les offres bitstream FTTH des opérateurs alternatifs. L'ARCEP relevait notamment l'importance d'une offre de gros FttH présentant une couverture nationale pour répondre aux besoins des entreprises multisites, que seul Orange était en possibilité de proposer.

- Sur le troisième critère enfin, l'Arcep n'identifiait pas de « tendance suffisamment claire vers une concurrence effective » sur les périmètres des marchés 3b.1 et 3b.2, et soulignait le risque qu'à défaut de mesures de régulation, Orange puisse restreindre l'accès de ses concurrents à ses infrastructures sur le marché de gros, et affecte ainsi gravement le fonctionnement concurrentiel du marché dans le cadre de la transition vers les réseaux fibre.

Le projet mis en consultation contraste fortement avec cette analyse, qui reste pourtant toujours d'actualité sur la plupart des aspects, à tout le moins pour ce qui concerne le segment des accès destinés au marché Entreprise.

Altitude regrette l'absence de publication de données de marché, en accompagnement de son projet, comme elle a pu le faire pour les marchés 1 et 2. Cette absence de données publiées ne permet pas d'identifier précisément les raisons de ce changement radical de posture. Altitude a en effet une vision assez différente du marché que celle présentée dans le projet en consultation.

Concernant l'existence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée, Altitude souligne qu'il existe des RIP non activés<sup>2</sup>. Sur ces RIP, les opérateurs indépendants n'ont pas accès à des offres activées proposées par la DSP. Il ne leur est par ailleurs pas possible économiquement parlant d'adresser tous les clients de ces zones en passif sans recours à un offreur de gros.

Toutefois, même pour un offreur de gros, s'il adresse spécifiquement le marché entreprises, le montant des investissements à réaliser demeure trop important à date, notamment car cela implique un investissement en passif dans chaque NRO dont certains ne permettent l'accès qu'à un nombre limité d'entreprises. De ce fait, il n'est pas rentable d'investir sur ces zones pour adresser le marché Entreprise.

Le fait que certains offreurs, verticalement intégrés, mettent à disposition depuis peu ce type de prestations, n'est pas suffisant à ce stade pour garantir le développement de la concurrence. De plus, l'Autorité retient le critère du taux de couverture à l'appui de sa démonstration. Toutefois le seul taux de couverture par ce type d'offeurs n'est pas

---

<sup>2</sup> THD Bretagne, Moselle Numérique, Orne THD, Auvergne THD, Ariège THD, CAPS, Charente Maritime THD, Deux Sèvres Numérique, Gascogne FTTH, RIP 44, Debitex, Valofibre, Semafibre, XPFibre 92, Oise Numérique, HéraultTHD, Eure-et-LoirTHD, LoireTHD.

suffisant pour conclure à une évolution vers une situation concurrentielle. En effet, d'une part, les 15 à 20% de couverture manquante sont notamment les zones RIP non activées, où aucune solution n'existe. D'autre part, ces acteurs demeurent principalement orientés GP, et ne proposent pas à leurs clients Entreprises des solutions technologiques adaptées, ni aujourd'hui ni probablement demain du fait que l'outil industriel de ces entités est orienté vers les produits grand public.

Enfin, à l'exception des entités filiales d'Orange et d'Altice, les nouveaux offreurs cités par l'Arcep disposent d'une base clients marginales. Il est donc, à tout le moins, prématuré d'indiquer que la concurrence a atteint un niveau satisfaisant notamment sur certaines zones RIP.

Le seul acteur neutre de gros disposant d'un parc significatif, comme le reconnaît d'ailleurs l'Autorité, demeure Covage, qui se heurte cependant aux difficultés mentionnées ci-dessus, du fait de son positionnement d'opérateur de gros indépendant, non adossé à une activité GP.

Altitude considère donc que les barrières à l'entrée demeurent élevées, particulièrement dans les RIP non activés.

Concernant le critère de l'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective à l'horizon de l'analyse de marché, comme précédemment indiqué par Altitude, il semble prématuré de conclure sur l'évolution du marché en se basant sur l'existence d'offres d'acteurs très récents, en anticipant leur succès et sans fournir de chiffre à l'appui de cette analyse.

A date, une part significative du territoire national (correspondant aux RIP non activées) demeure dans une situation insuffisamment concurrentielle, pour le marché Entreprise.

[...]

Ainsi, en cas de dérégulation complète du marché 3b, il est probable qu'Orange reconstituera très rapidement sa position dominante sur le marché entreprises.

En conséquence le test des 3 critères est rempli et la régulation sur ce marché doit être maintenue, à tout le moins sur une portion de ce marché correspondant au segment Entreprise, et en particulier sur les zones dans lesquelles les opérateurs de gros B2B ne peuvent pas monter dans l'échelle des investissements, faute de rentabilité suffisante.

L'Arcep reconnaissait d'ailleurs une distinction similaire dans son projet de décision d'analyse de marché 3b de février 2023, lorsqu'elle identifiait un marché 3b.1 et un marché 3b.2

Sur le marché ainsi défini, Orange demeure l'opérateur puissant eu égard :

- A ses parts de marché sur les marchés de gros et de détail Entreprise ;
- au caractère incontournable de son offre FTTH Access et sa croissance significative ses derniers mois ;

Mais aussi à la connexité entre les marchés 1 et 3b, Orange ayant la maîtrise des infrastructures de réseau.

## **II. Sur cette base, Altitude invite l'Autorité à considérer une évolution de la régulation pour pérenniser une concurrence effective sur le marché de gros B2B.**

Comme le rappelle l'Autorité, il n'existe qu'un seul acteur réellement neutre sur le marché de gros FTTH B2B (Covage, qui a notamment repris les activités de Kosc) qui anime un écosystème de petits acteurs d'envergures locales ou régionales, tous les autres acteurs étant intégrés verticalement.

La présence de Covage sur le marché de gros FTTH a été appelée de ses vœux par l'Autorité de la concurrence et l'Arcep, afin de renforcer la concurrence sur le marché de gros et diversifier les sources d'approvisionnement des opérateurs de détail B2B. La présence de Covage a ainsi contribué à la baisse des prix sur le marché B2B et au développement de nombreux opérateurs indépendants sur le marché de détail, qui auraient sinon été contraints de s'approvisionner auprès d'opérateurs intégrés amont-aval, peu enclins à leur proposer des conditions d'accès compétitives pour éviter de générer une concurrence trop importante en aval au détriment de leur branche de détail.

Ce positionnement concurrentiel de Covage s'est avéré vertueux et doit être préservé.

Or, le développement d'offres de gros FTTH destinées aux marché B2B proposées par les OCEN vient fragiliser le positionnement concurrentiel de Covage qui n'est pas en mesure de répliquer aujourd'hui l'offre FTTH Access d'Orange. Certaines zones en particulier s'avèrent problématiques et illustrent la nécessité du maintien d'une régulation, notamment sur les RIP non activés (Orange Concessions et XP fibre). Sur ces RIP, les

opérateurs indépendants n'ont pas accès à des offres activées proposées par la DSP. Il ne leur est par ailleurs pas possible économiquement parlant d'adresser tous les clients de ces zones en passif sans recours à un offreur de gros.

Covage ne dispose ainsi à date d'aucun moyen d'accéder aux RIP FttH non activés<sup>3</sup>, et ne peut de ce fait répondre aux besoins des entreprises présentes dans ces RIP (ou des entreprises multi-sites disposant d'établissements dans ces territoires).

Il est donc nécessaire que l'Arcep s'assure que la concurrence puisse s'exercer de façon libre et non faussée, ce qui suppose que la régulation évolue afin de garantir l'accès à une offre de bitstream fournie au NRO dans les RIP non activés, à des conditions permettant *a minima* la répliquabilité technique et tarifaire des offres de gros d'Orange.

Il est d'autant plus raisonnable et proportionné d'imposer cette obligation à Orange que celui-ci propose déjà cette offre sur une base commerciale sur certaines zones (mais pas toutes) du territoire. Enfin, Orange proposant FTTH Access nationalement, il lui est aisé techniquement parlant de fournir cette prestation régulée.

Altitude invite enfin l'Autorité à se pencher sur la taille du marché de gros entreprise FTTH qui semble se contracter de façon importante, avec une part des accès passant par le marché de gros très faible au regard du marché de détail. Cette évolution n'est pas une bonne nouvelle et indique que les principaux acteurs adressent directement les clients finaux sur le marché de détail. Seuls les petits acteurs ont encore besoin de passer par le marché de gros.

Ainsi, si Covage venait à être fragilisé, du fait d'une couverture plus réduite que ses concurrents verticalement intégrés ou de conditions tarifaires d'accès aux réseaux trop peu compétitives, c'est l'écosystème de ces opérateurs qui serait en péril.

**III.** Concernant enfin le cuivre, le projet de décision ne maintient ni d'obligation d'accès ni d'obligation tarifaire passé mars 2026. Orange sera en mesure de résilier tout accès encore actif après cette date, ou d'augmenter les tarifs d'accès à son réseau (ce qui démontrerait au passage son caractère dominant et sa puissance sur le marché puisque Orange le ferait sans faire cas de ses clients), avec des conséquences distinctes sur le marché GP et le marché entreprise.

*Sur le marché GP*, cette évolution pourrait contribuer à accélérer la transition vers la fibre optique dans les zones moins denses. Des mesures transitoires devraient néanmoins être prévues pour assurer une continuité de service en cas d'arrêt du service DSL Access d'Orange, ou d'augmentation tarifaire.

---

<sup>3</sup> En particulier, l'Arcep a déjà pu se prononcer, dans le cadre d'un règlement de différend, sur le caractère raisonnable des demandes d'activation d'un RIP non activé. Une telle demande est vue comme déraisonnable si une offre activée privée existe déjà. FTTH ACCESS étant une offre nationale, cette condition est dès lors remplie. Il n'est ainsi pas possible d'accéder à certains RIP non activés autrement que par FTTH ACCESS.



Orange devrait en particulier assurer une prévenance suffisante pour laisser le temps aux clients de migrer vers une offre de fibre optique.

*Sur le marché professionnel*, Altitude invite l'Arcep à tenir particulièrement compte des accès à destination d'entreprises (TPE/PME) qui utilisent des offres GP.

En effet, la propension des clients entreprise à migrer vers la fibre reste limitée, même en présence d'une hausse de prix du cuivre. Le baromètre IFOP 2024 sur les usages et perceptions de décideurs en matière de fibre optique fait ainsi ressortir que 40% des entreprises qui disposent d'un accès cuivre demeurent rétives à une migration vers la fibre optique.

Plusieurs raisons peuvent se cumuler pour expliquer cette frilosité des entreprises notamment, l'absence de besoin de débit supérieur pour un tarif supérieur, la peur de la part des opérateurs de perdre le client final au profit d'un autre opérateur, l'absence d'offre réellement équivalente, ou encore la crainte d'une qualité de service dégradée.

Si un effet incitatif à migrer était recherché à travers une dérégulation suivie d'une hausse des tarifs, l'efficacité de ce mécanisme serait ainsi à relativiser sur le segment Entreprise du marché 3b.

En revanche, une hausse des tarifs achèverait de fragiliser les plus petits acteurs du marché entreprise, ces derniers n'étant pas en mesure d'absorber les hausses de tarifs en l'absence d'une répercussion de ces dernières vers les clients finaux, contrairement aux plus gros acteurs qui bénéficient de capacités financières conséquentes leur permettant de préserver leurs clients finaux de la hausse. Il existe en effet un réel risque que les OC ne soient pas en mesure de répercuter les hausses du fait des durées d'engagement et des clauses contractuelles propre au marché, ou choisissent de les absorber, au détriment des plus petits acteurs.

Enfin, de nombreuses zones demeurent aujourd'hui sans projet de couverture FttH identifié, et il n'est pas certain qu'une couverture intégrale du territoire soit atteinte en mars 2026. Les opérateurs alternatifs souhaitant proposer des offres sur ces zones demeureront ainsi captifs des offres bitstream DSL d'Orange, et devront supporter les hausses de tarifs qui résulteront nécessairement de la dérégulation.

Altitude alerte également l'Arcep sur l'effet d'aubaine dont Orange pourrait tirer avantage à l'issue de cette dérégulation, afin de capter une large part de la clientèle entreprise encore raccordée en DSL. Orange saura en effet par avance les zones dans lesquelles elle décidera de maintenir ou de fermer son service de bitstream DSL, ainsi que les évolutions de prix de son service, et disposera donc d'informations privilégiées par rapport à ses concurrents. De ce fait, Orange pourrait être en mesure d'anticiper les conséquences de ses évolutions tarifaires en prospectant les entreprises ou en proposant des réengagements contractuels à ses clients couplés à la migration de leur ligne.

De façon générale, pendant toute la période entre la fermeture commerciale et la fermeture technique du réseau cuivre, les hausses des tarifs du bitstream, si tant est que l'accès soit maintenu, auront pour principal intérêt d'enrichir Orange au détriment des autres OC, voire en poussant les clients de ces derniers dans les bras d'Orange (ou de son concurrent principal, I.E. SFR).

La crainte est réelle qu'à vouloir aller trop vite, l'opportunité concurrentielle ne se retourne en piège pour les opérateurs alternatifs, avec un verrouillage des contrats, pour cause de durée d'engagement, sur les quelques prochaines années, gelant d'autant toute évolution de la situation concurrentielle.

Altitude invite ainsi l'Autorité à anticiper ces difficultés, en encadrant la possibilité pour Orange de faire évoluer ses conditions d'accès en bitstream DSL, par exemple en prévoyant des délais de préavis suffisants.

\* \* \*