

La régulation concurrentielle des marchés

CHAPITRE I L'analyse des marchés en France et en Europe

CHAPITRE II La téléphonie fixe

CHAPITRE III Le haut débit

CHAPITRE IV Les mobiles

CHAPITRE V Les autres marchés

CHAPITRE VI Éléments de doctrine

5

6

7

8

9

L'analyse des marchés en France et en Europe

- A. La procédure d'analyse des marchés en France en 2005
- B. L'analyse des marchés au sein de l'Union européenne en 2005

A. La procédure d'analyse des marchés en France en 2005

1. Etat des lieux

L'année 2005 a été caractérisée par l'achèvement de la plupart des analyses de marché imposées par les textes européens et en particulier la recommandation de la Commission sur les marchés pertinents du 11 juillet 2003.

Au 31 décembre 2005, l'Autorité a terminé l'analyse de 12 des 18 marchés de cette recommandation. Les marchés encore en cours d'analyse sont :

- les trois marchés relatifs aux liaisons louées, pour lesquels l'Autorité a mené une consultation publique du 30 novembre 2005 au 6 janvier 2006 ;
- le marché de la radiodiffusion, qui, à l'issue de la consultation publique menée du 1^{er} juillet 2005 au 9 septembre 2005, a donné lieu à la saisine pour avis du Conseil supérieur de l'audiovisuel et du Conseil de la concurrence ;
- le marché de l'itinérance internationale soumis à consultation publique du 15 décembre 2005 au 20 janvier 2006 (et février 2006 pour la consultation en langue anglaise).
- le marché de l'accès et du départ d'appel mobile

Après avoir mené une consultation publique, obtenu l'avis favorable du Conseil de la concurrence et notifié son projet de décision à la Commission européenne, l'Autorité a décidé, le 31 mai 2005, de suspendre son analyse de marché de l'accès et du départ d'appels mobile afin de prendre en compte l'évolution de ce marché caractérisé par la signature concomitante d'accords de MVNO. La Commission européenne a invité l'ARCEP à re-notifier son projet de décision sur ce marché avant la fin de l'année 2006.

L'Autorité a en outre défini deux nouveaux marchés :

- celui des offres d'accès large bande livrées au niveau national, adopté le 28 juillet 2005 ;
- celui de la terminaison d'appels SMS en cours de réalisation.

Par ailleurs, l'Autorité a également été amenée à préciser certaines des obligations imposées par les décisions d'analyse de marché ainsi adoptées. Il s'agit de :

- la décision n°05-0960 du 8 décembre 2005 relative aux obligations comptables imposées à certains opérateurs mobiles (Orange France, SFR, Bouygues Telecom, Orange Caraïbe et SRR) puissants sur le marché de la terminaison d'appels mobile ;
- la décision n°05-0834 du 15 décembre 2005 relative à la valorisation des actifs de la boucle locale cuivre et méthode de comptabilisation des coûts applicable au dégroupage total.

2. Interaction des différents acteurs

Conformément aux dispositions du CPCE et des directives européennes, le processus d'analyse des marchés mené par l'Autorité a nécessité la mobilisation de nombreux acteurs.

Tout d'abord, eu égard au nombre d'analyses menées en 2005, l'activité des services de l'Autorité a été en ce domaine particulièrement dense. Ensuite, ce processus a également nécessité un investissement important de l'ensemble du secteur dans la mesure où celui-ci a été amené à contribuer aux nombreuses consultations publiques qui encadrent chaque analyse ; en moyenne deux consultations publiques ont été réalisées pour chaque projet de décision. Ces consultations permettent d'enrichir le débat et d'améliorer les projets de décision de l'ARCEP. Elles constituent ainsi un élément incontournable et précieux pour l'action de l'Autorité.

Le Conseil de la concurrence a également été régulièrement sollicité ne serait-ce que parce que les textes imposent qu'il soit saisi de tout projet de décision relatif à la définition d'un marché pertinent ou à la désignation d'un opérateur disposant d'une influence significative. Il dispose alors d'un délai de six semaines pour se prononcer, délai qui a été scrupuleusement respecté.

Ces échanges avec le Conseil ont été particulièrement constructifs et ont pu amener l'Autorité à modifier son analyse afin de prendre en compte ses commentaires. Peuvent ainsi être notamment mentionnées les modifications relatives :

- à la définition des marchés de détail de la téléphonie fixe, leur segmentation et le traitement de la VoB (voix sur large bande) ;
- aux modalités de calcul des parts de marché, et l'exclusion de la production interne ;
- aux conséquences de la réintégration de Wanadoo au sein de sa maison mère France Télécom sur les marchés de gros du haut débit.

En outre, avant notification à la Commission européenne des projets de décision, les services de l'Autorité ont été amenés à présenter ces projets aux services de la Commission dans le cadre de réunions de prénotification. Chaque projet de décision a ainsi donné lieu à au moins une réunion de prénotification avant notification formelle. Ces réunions permettent à l'Autorité de présenter ses projets, les enjeux en termes de régulation et le cas échéant les spécificités du marché français pour faciliter la compréhension de ses projets de décision.

Une fois le projet de décision notifié, il n'est pas rare que les services de la Commission adressent, dans le délai d'un mois qui leur est imparti en phase I pour examiner le projet, des demandes d'information auxquelles l'Autorité doit répondre dans un délai de trois jours. Aucune décision de l'Autorité n'à à ce jour fait l'objet d'une ouverture de phase II¹. Enfin, après réception des observations de la Commission, l'Autorité doit les prendre en compte avant de pouvoir adopter définitivement la décision d'analyse de marché.

¹ Voir ci-après définition de la phase II

Les décisions une fois adoptées peuvent ensuite être contestées devant le Conseil d'Etat. Au titre de l'année 2005, plusieurs recours ont été déposés en matière d'analyse de marchés et le Conseil d'Etat s'est prononcé sur ceux concernant, d'une part, les décisions relatives aux obligations imposées aux opérateurs mobiles métropolitains sur les marchés de terminaison d'appels et, d'autre part, la décision imposant des obligations à France Télécom sur le marché du dégroupage. Dans le premier cas, le Conseil a rejeté les moyens de la requête introduite par l'association UFC-Que-Choisir dans un arrêt en date du 5 décembre 2005 et dans le second, après avoir rejeté une demande de référé suspension par une ordonnance du 23 août 2005, il a conclu en décembre 2005 à un non lieu à statuer en raison du désistement de la requérante, l'association AFORS Télécom.

L'ensemble du processus impose en raison de ces multiples étapes un certain délai entre la réalisation de la première consultation publique et l'adoption définitive du projet de décision (en moyenne 12 à 18 mois). Toutefois, ce délai tend à diminuer en raison de l'effet d'apprentissage et d'expérience qui se développe au sein de l'ARCEP. Enfin, il faut souligner que chacune de ces étapes a souvent permis à l'Autorité d'amender, d'améliorer ou de clarifier ses projets de décision.

Par ailleurs, dans un souci d'allègement de la procédure, le GRI/GRE auxquels s'associe l'Autorité, a, dans le cadre de la consultation publique menée par la Commission européenne sur la révision du cadre européen, proposé des modifications tendant notamment à mettre en place un seuil de "minimis" de régulation pour les petits opérateurs et à alléger l'obligation de notification pour les marchés caractérisés par l'existence d'un opérateur en "super dominance". (Voir partie II, chapitre 2).

Analyses de marché menées par l'ARCEP au 31 décembre 2005

Marchés	Statut de la décision				
	Consultation nationale	Notification à la Commission	Décision adoptée	Terme de validité	Recours
Marchés 1 et 2 Accès détail	X	X	X 27/09/2005	01/09/2008	
Marchés 3 à 6 Communications	X	X	X 27/09/2005	01/09/2008	
Marché 7 Liaisons louées détail	X				
Marché 8 Départ d'appel	X	X	X 27/09/2005	01/09/2008	
Marché 9 TA fixe France Télécom	X	X	X 27/09/2005	01/09/2008	
Marché 9 TA fixe OBL tiers	X	X	X 27/09/2005	01/09/2008	
Marché 10 Transit	X	X	X 27/09/2005	01/09/2008	
Marché 11 Dégrouper	X	X	X 19/05/2005	01/05/2008	X Non lieu à statuer : CE 28/12/2005
Marché 12 Bitstream	X	X	X 19/05/2005	01/05/2008	
Marché 13 Segment terminal liaisons louées	X				
Marché 14 Circuit interurbain liaisons louées	X				
Marché 15 Accès et départ d'appels mobile	X	X Retrait 31/05/2005			
Marché 16 TA mobiles	X	X	X 09/12/2004 (métropole) 01/02/2005 (outre-mer)	08/12/2007 (métropole) 31/12/2007 (outre-mer)	X Rejet : CE 05/12/2005
Marché 17 Itinérance internationale	X				
Marché 18 Radiodiffusion	X				
Nouveau marché Offres haut débit nationales	X	X	X 28/07/2005	23/09/2006	
Nouveau marché TA SMS	X				

B. L'analyse des marchés au sein de l'Union européenne en 2005

1. Une recrudescence des notifications

Si l'activité a été élevée en termes d'analyse de marché au niveau de l'ARCEP, elle l'a été tout autant au niveau européen. Ainsi, la Commission a été amenée à adopter en 2005 plus de 110 décisions (comprenant les lettres de commentaires, les ouvertures de phase II et veto) relatives aux projets de décision notifiés, une décision de la Commission pouvant couvrir plusieurs marchés. La Commission comptabilise début 2006, et depuis 2003, plus de 300 notifications de projets de décision.

Certains régulateurs ont désormais terminé leur premier "tour" d'analyse des marchés. Ainsi au 31 décembre 2005, les régulateurs britanniques, autrichiens, suédois, hongrois, irlandais et finlandais avaient notifié l'ensemble des marchés (à l'exception du marché de l'itinérance internationale pour les 5 premiers). Ils continuent toutefois à notifier des projets de mesure dès lors qu'ils entendent modifier ou préciser les obligations imposées aux opérateurs qu'ils ont désignés puissants sur un marché pertinent donné.

En revanche, la Commission a annoncé le 13 octobre 2005 qu'elle avait adressé une mise en demeure aux Etats membres des ARN (Autorités de régulation nationales) qui avaient notifié aucune analyse de marché, à savoir la Belgique, la République tchèque, l'Estonie, Chypre, la Lettonie, le Luxembourg et la Pologne. Elle a également précisé qu'elle adresserait des mises en demeure à l'ensemble des Etats qui n'auraient pas notifié la totalité des marchés de la recommandation "marché pertinent" en juillet 2006.

Outre l'examen des 18 marchés définis dans la recommandation de la Commission européenne, les ARN disposent également de la possibilité de définir des marchés supplémentaires en fonction des spécificités nationales dès lors que trois critères cumulatifs sont réunis :

- existence de barrières à l'entrée ;
- absence d'évolution vers une situation de concurrence ;
- insuffisance du droit de la concurrence pour remédier aux problèmes de concurrence.

En 2005, certains régulateurs ont ainsi démontré la nécessité de créer de nouveaux marchés tels que :

- le marché des offres d'accès large bande livrées au niveau national : ARCEP² ;
- le marché des liaisons louées de détail dont le débit est supérieur à 2 Mbit/s : le régulateur irlandais (cas IE/2005/138) ;
- le marché de détail de la fourniture de bouquets de radio et de télévision librement disponibles sur le réseau câblé : le régulateur néerlandais (Voir ci-dessous).

Décision n°05-0281 du 19 mai 2005 de l'ARCEP, portant sur la définition du marché des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau national, sur la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché et sur les obligations qui lui sont imposées.

3 Communications de la Commission au Conseil, au Parlement européen, au comité économique et social européen et au comité des régions sur les analyses de marché en application du cadre réglementaire communautaire en date du 6 février 2006 COM(2006) 28.

Le suivi des notifications depuis l'entrée en application du cadre de 2002 a fait l'objet d'un rapport de la Commission dans le cadre du réexamen du cadre réglementaire³.

2. Phases II ouvertes par la Commission en 2005

Lorsque la Commission considère que le projet de décision notifié par un régulateur fera obstacle au marché unique ou si elle a des doutes graves quant à sa compatibilité avec le droit communautaire, elle ouvre une phase II prévue dans la procédure de notification. La Commission dispose alors d'un délai supplémentaire de deux mois pour émettre sa décision. Cette procédure peut déboucher soit sur un accord, avec le cas échéant modification du projet de décision par le régulateur, soit sur une demande de retrait du projet de décision imposé au régulateur, ou droit de veto.

2.1. Phase II et veto en 2005

L'année 2005 a été marquée par une seule décision de veto de la Commission (contre deux décisions en 2003 et deux en 2004). Cette décision (COM(2005) 1442) du 17 mai 2005 concerne une notification du régulateur allemand relatif au marché de la terminaison d'appel sur les réseaux fixes. Dans son projet de décision (DE/2005/0144), le régulateur avait considéré que l'opérateur historique Deutsche Telekom (DT) était puissant sur le marché de la terminaison d'appel sur son propre réseau, mais pas les opérateurs alternatifs sur leur marché respectif, en raison du contrepuissance d'acheteur que l'opérateur historique disposait à leur encontre.

La Commission a considéré que RegTP (aujourd'hui BNetzA) n'avait apporté aucun élément de preuve démontrant l'absence de puissance des opérateurs alternatifs et n'avait pas justifié son approche "Greenfield".

La Commission a souligné ainsi que lors d'une analyse de marché, il convient de prendre en compte l'ensemble des circonstances économiques et les obligations réglementaires existantes. Elle a rappelé en outre que, pour éviter tout risque de raisonnement ou analyse circulaire, l'approche "Greenfield" ne permet de constater l'absence d'opérateur puissant que lorsque les marchés sont devenus effectivement concurrentiels et non pas lorsque l'absence d'opérateur puissant est précisément le résultat de la réglementation encore en vigueur (par exemple lorsque l'obligation de faire droit aux demandes d'interconnexion imposée à l'opérateur historique permet la concurrence sur le service téléphonique au travers de l'accès à l'infrastructure). C'est seulement lorsqu'une concurrence pérenne et effective s'installe que la réglementation peut être, progressivement, allégée, jusqu'à être supprimée si les circonstances concurrentielles le permettent.

La Commission a noté également que compte tenu de la délimitation retenue pour le marché pertinent, seul l'opérateur de boucle locale concerné peut fournir de la terminaison pour les appels vers les numéros de son réseau. Il en résulte qu'il détient 100 % des parts de ce marché pertinent.

Elle a souligné cependant que cette définition du marché de la terminaison d'appel ne signifie pas nécessairement que les opérateurs de boucle locale sont tous puissants.

Il est en effet nécessaire d'évaluer si d'éventuels contre-pouvoirs d'acheteurs peuvent être exercés sur la fourniture des prestations de terminaison d'appel par les opérateurs alternatifs de boucle locale, afin de déterminer si ces derniers sont effectivement en mesure d'agir indépendamment de leurs concurrents, de leurs clients et, en fin de compte, des utilisateurs finaux. Ainsi, les réseaux de petite taille peuvent être effectivement désavantagés par rapport aux grands réseaux. Toutefois, ce déséquilibre peut être corrigé par les obligations réglementaires précitées. En outre, le contre-pouvoir d'un grand opérateur est inexistant si ses tarifs de terminaison d'appel sont réglementés, le privant ainsi de tout outil de négociation.

Depuis cette décision, le régulateur allemand a notifié un nouveau projet de décision (DE/2005/0239) qui déclare puissant l'ensemble des opérateurs alternatifs de boucle locale et qui a été approuvé par la Commission le 28 septembre 2005.

2.2. Phase II et modification du projet de décision notifié en 2005

Deux décisions ont fait l'objet en 2005 d'une procédure d'ouverture de phase II sans aboutir à un veto mais à une modification du projet de décision notifié.

Tout d'abord, la Commission a ouvert une procédure phase II le 8 novembre 2005 à l'encontre de la notification du régulateur néerlandais concernant la création d'un nouveau marché : le marché de détail de la fourniture de bouquets de radio et de télévision librement disponibles sur le réseau câblé dans les zones de chalandise respectives de UPC, Essent et Casema (NL/2005/0247). L'OPTA proposait de conclure à la puissance des trois câblo-opérateurs chacun sur leur zone, définissant ainsi 3 marchés distincts, et de leur imposer sur ce marché de détail des obligations :

- de fournir des offres non couplées (fournir la radiodiffusion du bouquet librement disponible découpé des autres services tels que services interactifs ou décodeurs) ;
- de transparence en matière tarifaire (rendre transparent le prix de chaque service) ;
- d'orientation des tarifs vers les coûts pour la radiodiffusion du bouquet librement disponible.

La Commission a considéré que les trois critères de pertinence d'un marché pour une régulation ex ante n'étaient pas réunis en l'espèce. Elle reprochait ainsi à l'OPTA :

- en ce qui concerne le premier critère relatif à l'existence de barrières à l'entrée, de n'avoir pas pris en compte sur un marché caractérisé par l'innovation technologique la concurrence potentielle par des infrastructures alternatives qui pourraient surgir sur ce marché à l'horizon de l'analyse ;
- pour ce qui est du deuxième critère relatif à l'absence d'évolution vers

une situation de concurrence, de n'avoir pas pris en compte le fait qu'il existe déjà, en l'absence de régulation, une concurrence potentielle sur ce marché et que les câblo-opérateurs, bien qu'actifs sur des marchés différents, sont soumis à une contrainte tarifaire externe commune, les prix appliqués étant similaires ;

- enfin sur le troisième critère relatif à l'insuffisance du droit de la concurrence, que l'imposition d'un contrôle tarifaire serait contre-productif sur ce marché et irait à l'encontre du développement de la concurrence par les infrastructures sur ce marché. En outre, l'autorité de concurrence a démontré sa capacité à évaluer les prix des opérateurs au regard de leurs coûts.

Afin d'éviter un veto, l'OPTA a notifié le 12 décembre 2005 un nouveau projet de décision amendé qui a reçu l'aval de la Commission. En vertu de ce nouveau projet :

- la régulation est imposée pour un an (et non plus pour trois ans) ;
- le contrôle tarifaire est supprimé : les tarifs de détail ne sont pas régulés tant qu'ils n'augmentent pas plus vite que l'indice des prix à la consommation ;
- l'OPTA est chargée de surveiller ce marché et a précisé qu'elle adopterait en 2006 des mesures exceptionnelles si les prix des câblo-opérateurs concernés devaient augmenter au-delà de l'indice des prix à la consommation, et qu'elle proposerait, le cas échéant, de continuer de réguler ce marché pour les années à venir.

Enfin, la Commission a également ouvert le 11 novembre 2005 une procédure phase II à l'encontre du projet de décision du régulateur allemand concernant le marché du bitstream, marché 12 (DE/2005/0262). La Commission reprochait au régulateur allemand de vouloir exclure de la définition de ce marché de gros les produits fondés sur la technologie VDSL, exclusion nouvelle, non prévue dans le projet de décision soumis à consultation nationale. Elle critiquait l'analyse de substituabilité menée par le régulateur allemand qui l'amenait à une telle conclusion.

Afin d'éviter un veto de la Commission, celui-ci a adressé le 14 décembre 2005 un nouveau projet de décision amendé à la Commission qui l'a validé. La Commission a noté notamment dans sa lettre de retrait de doutes sérieux que ce nouveau projet :

- supprime les arguments qui concluaient à l'absence de substituabilité a priori entre les produits fondés sur des accès VDSL et des accès ADSL 2+ ;
- inclut donc les produits VDSL dans la définition du marché de gros dès lors qu'au niveau du marché de détail les produits construits à partir du VDSL sont substituables aux produits existants (ADSL et SDSL).

Ainsi, ces notifications ont montré que l'ouverture de procédures phase II ne débouche pas nécessairement sur un veto, mais peut donner lieu à une modification conséquente du projet de décision notifié. Il peut toutefois être noté que jusqu'à ce jour l'ouverture d'une phase II n'a jamais débouché sur une validation par la Commission du projet de décision initial concerné.

Par ailleurs, il convient de souligner qu'une pratique a été accentuée en 2005 : le retrait de notification (11 retraits en 2005 contre 3 en 2004). Certaines ARN ont ainsi décidé de retirer leur projet avant que la Commission ne se prononce officiellement sur leur projet de décision. Les régulateurs concernés ont signalé le plus souvent lors de leur retrait que la Commission n'était pas convaincue par le projet de décision notifié ou que des circonstances nouvelles modifiaient le fonctionnement du marché. Peuvent notamment être cités les retraits effectués par :

- l'ARCEP en ce qui concerne le marché 15 ;
- le régulateur suédois en ce qui concerne les marchés 3, 4, 5 et 6 ;
- le régulateur danois en ce qui concerne les marchés 9 et 12 ;
- le régulateur slovène en ce qui concerne les marchés 13 et 14 ;
- le régulateur irlandais en ce qui concerne la création d'un nouveau marché de gros de la terminaison d'appels aux fournisseurs de service sur un réseau fixe.

La téléphonie fixe

- A. L'analyse des marchés de la téléphonie fixe
- B. Les points marquants de l'analyse

A. L'analyse des marchés de la téléphonie fixe

1. La conclusion de l'analyse en 2005

L'ARCEP a mis en consultation publique entre le 9 juillet et le 15 septembre 2004, conformément à l'article D. 301 du CPCE, un premier document d'analyse des marchés de la téléphonie fixe de détail et de gros. L'Autorité a proposé une délimitation des marchés pertinents, une détermination des entreprises y disposant d'une influence significative, ainsi que des projets d'obligations afin de remédier aux problèmes concurrentiels identifiés. Ce projet n'incluait pas l'analyse des marchés de terminaison d'appel géographique sur les réseaux des opérateurs alternatifs fixes, ni l'analyse du marché des services spéciaux, objet d'une décision ultérieure de l'Autorité.

A l'issue de cette consultation publique, l'ARCEP a publié une synthèse, dans le cadre de la saisine pour avis du Conseil de la concurrence le 5 janvier 2005, conformément aux dispositions du 2^{ème} alinéa de l'article D. 301 du CPCE. A l'issue de ces démarches, et notamment de l'avis du Conseil de la concurrence en février⁴, l'Autorité a établi un projet de décision relative à la détermination des marchés pertinents, à l'influence significative de la société France Télécom et aux obligations imposées à ce titre sur les marchés de la téléphonie fixe.

Le projet de décision n° 05-0571 a été mis en consultation publique le 15 juin 2005 pour une durée de quatre semaines. Il comportait notamment une adaptation de la délimitation des marchés, de détail et de gros, envisagée précédemment, afin de prendre en compte les observations du Conseil de la concurrence, ainsi qu'une évolution des remèdes proposés, en particulier sur les points suivants :

- les modalités de l'exemption de communication préalable des tarifs de détail de France Télécom sur les marchés de détail ;
- le contrôle tarifaire des prestations de France Télécom sur les marchés de gros du transit sur lesquels cet opérateur est puissant.

Parallèlement, l'ARCEP a mis en consultation publique, entre le 17 janvier et le 18 février 2005, un document d'analyse des marchés de la terminaison d'appel géographique sur les réseaux alternatifs fixes. Les réponses à cette consultation ont fait l'objet d'une synthèse amendant le document original, dans le cadre de la saisine pour avis du Conseil de la concurrence, le 22 mars 2005.

Suite à l'avis rendu par le Conseil le 11 mai 2005⁵, le projet de décision n° 05-0425 a été mis en consultation le 15 juin 2005 pour une durée de quatre semaines. A la suite de ces dernières consultations publiques, l'Autorité a modifié certains éléments de ses projets de décision qu'elle a ensuite notifié à la Commission européenne, le 29 juillet 2005, menant en parallèle une nouvelle consultation publique afin de recueillir des commentaires sur lesdites dernières modifications apportées.

Avis n° 05-A-05 du 16 février 2005 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des télécommunications en application de l'article L. 37-1 du CPCE, portant sur l'analyse des marchés de détail et de gros de la téléphonie fixe.

4

5

Avis n° 05-A-10 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des télécommunications en application de l'article L. 37-1 du CPCE, portant sur l'analyse des marchés de la terminaison d'appels géographiques sur les réseaux alternatifs fixes

5

Les projets de décision validés par la Commission européenne mi-septembre 2005, l'ARCEP a adopté, le 27 septembre 2005, deux décisions concernant l'analyse des marchés de la téléphonie fixe :

- la décision n° 05-571 en date du 27 septembre 2005 portant sur la définition des marchés pertinents de la téléphonie fixe, la désignation d'opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et les obligations imposées à ce titre ;
- la décision n° 05-425 en date du 27 septembre 2005 portant sur la définition des marchés pertinents de la terminaison d'appel géographique sur les réseaux alternatifs fixes, la désignation d'opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et les obligations imposées à ce titre.

Leur publication au Journal officiel, respectivement le 14 et le 18 octobre 2005, a notamment transféré à l'ARCEP la responsabilité du contrôle tarifaire de détail, et créé pour France Télécom l'obligation de publier deux offres de référence, pour les prestations d'interconnexion et pour la vente en gros de l'accès au service téléphonique.

Enfin, l'ARCEP mènera au cours de l'année 2006 une analyse des marchés pertinents de la terminaison d'appel non géographique sur les réseaux alternatifs fixes conformément aux observations de la Commission européenne.

2. Les marchés pertinents de détail

2.1. Délimitation

A l'issue de la procédure prévue par la directive "cadre", l'Autorité a identifié les marchés de détail pertinents suivants :

- le "marché de l'accès téléphonique résidentiel", constitué des produits d'accès utilisés par la clientèle résidentielle principalement pour accéder au réseau téléphonique public ;
- le "marché de l'accès téléphonique professionnel" constitué de même manière, qui inclut en particulier les prestations spécifiques des offres de services de capacité destinées aux clients professionnels qui donnent accès au réseau téléphonique public ;
- le "marché des communications téléphoniques nationales résidentielles", qui inclut les appels vers des postes fixes ou des terminaux mobiles ;
- le "marché des communications téléphoniques internationales résidentielles" ;
- le "marché des communications téléphoniques nationales professionnelles" ;
- le "marché des communications téléphoniques internationales professionnelles".

2.2. L'influence significative

Comme envisagé dans les projets préalables, l'ARCEP a indiqué dans sa décision finale que la société France Télécom est réputée exercer une influence significative sur les marchés de détail définis aux articles 2 à 7 de la décision n° 05-571 et sur les marchés de gros définis aux articles 8 à 11, jusqu'au 1^{er} septembre 2008.

2.3. Les obligations imposées

Les obligations imposées sur les marchés de détail jusqu'au 1er septembre 2008 par les articles 25 à 31 de la décision n° 05-571 sont les suivantes :

- la proscription *a priori* de certaines pratiques : pratiques discriminatoires, couplages abusifs, prix excessifs, tarifs d'éviction sur les marchés de l'accès et des communications ;
- la prévention et l'identification de pratiques proscrites : communication préalable des tarifs à l'Autorité, sur les marchés de l'accès et des communications, dans la mesure où ces tarifs ne sont pas contrôlés au titre du service universel ;
- l'encadrement pluriannuel des tarifs de base des communications vers les mobiles, dans des conditions qui seront définies ultérieurement ;
- la comptabilisation des coûts des prestations fournies sur les marchés pertinents, selon des modalités qui feront l'objet d'une décision ultérieure.

L'ARCEP estime nécessaire d'imposer des obligations pour l'ensemble des prestations que France Télécom offre sur les marchés de l'accès téléphonique résidentiel et professionnel. Sur les marchés des communications, il n'est pas apparu nécessaire d'imposer des obligations sur les prestations de communications fournies par France Télécom qui ne sont pas associées à un accès inclus dans le marché pertinent de l'accès, pour la clientèle résidentielle et professionnelle.

3. Les marchés pertinents de gros

3.1. Délimitation

Les marchés de gros de la téléphonie fixe permettent aux opérateurs de s'appuyer sur des prestations d'acheminement de trafic achetées à d'autres opérateurs, afin de proposer des services de communications électroniques sur les marchés de détail.

Conformément à la recommandation sur les marchés pertinents⁶ de la Commission européenne, l'Autorité a distingué trois types de marchés de gros :

- le marché du départ d'appel qui concerne les prestations d'acheminement d'appel fournies par l'opérateur de boucle locale (OBL) à d'autres opérateurs afin de permettre à ces derniers de fournir des services de communications électroniques aux abonnés raccordés par ledit OBL ;
- le marché de la terminaison d'appel qui désigne les prestations d'acheminement d'appels fournies par un OBL à d'autres opérateurs afin de leur permettre d'établir, via la connexion de leur réseau au réseau de cet OBL, des communications électroniques à destination des abonnés raccordés à cet OBL. Du fait du sens des communications ainsi acheminées, on dit que cet OBL "termine" les appels vers ses abonnés ;
- le marché des prestations de transit sur le réseau téléphonique fixe, définies comme étant les prestations d'acheminement de trafic, pour le compte d'un opérateur tiers, et ne faisant pas partie des marchés du départ d'appel ou de la terminaison d'appel. A titre d'exemple, une

Recommandation de la Commission du 11 février 2003, concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques.

prestation fournie par un opérateur A pour acheminer du trafic entre les réseaux d'un opérateur B et d'un opérateur C fait partie du marché du transit.

Une analyse des degrés de substituabilité a conduit l'ARCEP à limiter le marché du départ d'appel aux prestations d'acheminement de trafic livrées au niveau du premier équipement de commutation, ou de routage pertinent pour l'interconnexion, traversé.

Symétriquement au marché du départ d'appel, l'ARCEP a limité le marché de la terminaison d'appel aux prestations d'acheminement de trafic fournies entre le dernier équipement de commutation, ou de routage pertinent pour l'interconnexion, traversé par l'appel et l'abonné destinataire.

Conformément à la recommandation de la Commission européenne, et en vertu de son analyse des degrés de substituabilité, l'Autorité a défini un marché de la terminaison d'appel sur chaque réseau de boucle locale. Elle a ainsi été amenée à définir autant de marchés qu'il existe d'opérateurs de boucle locale fixe.

L'Autorité a étudié, dans un premier temps, le marché de la terminaison d'appel géographique sur le réseau de France Télécom et, dans un second temps, celui de la terminaison d'appel géographique sur chacun des réseaux des OBL alternatifs.

Concernant les prestations de transit, l'ARCEP a défini les territoires suivants : la métropole, les départements d'outre-mer, Mayotte et Saint-Pierre-et-Miquelon, territoires sur lesquels elle est compétente en vertu du CPCE. Pour tenir compte de l'existence de ces différents territoires et des spécificités concurrentielles entourant les prestations d'acheminement entre ceux-ci, l'Autorité a distingué, dans des marchés distincts, les prestations de transit assurées entre chaque paire de territoires composant le territoire national. En cela, l'Autorité a défini deux types de marchés du transit : le marché du transit intra territorial et les marchés du transit inter territoires.

L'analyse des degrés de substituabilité du côté de l'offre et de la demande a par ailleurs conduit l'Autorité à inclure dans chacun de ces marchés de gros les prestations d'acheminement de trafic correspondant à l'ensemble des marchés de détail de communications, qu'il s'agisse ainsi d'acheminement de trafic téléphonique interpersonnel, de trafic Internet commuté ou de communications à destination de prestataires de services.

3.2. L'influence significative

Au terme de ses analyses, l'Autorité a conclu à la puissance de France Télécom sur les marchés du départ d'appel, de la terminaison d'appel géographique sur son réseau, sur les marchés du transit intra territorial et inter territoires.

L'ARCEP a également conclu à la puissance de chaque opérateur de boucle locale sur le marché de la terminaison d'appel géographique sur son propre réseau.

3.3. Les obligations imposées

Les obligations imposées à France Télécom

Au titre de ses analyses et s'agissant des marchés de la téléphonie fixe sur lesquels France Télécom a été désignée puissante, l'ARCEP lui a imposé les obligations suivantes :

- obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès et de fournir les prestations associées de raccordement aux sites d'interconnexion et d'accès ;
- obligation de faire droit aux demandes d'accès spécifiques que sont la sélection/présélection du transporteur, la facturation pour compte de tiers, l'interconnexion forfaitaire à Internet (IFI) et la vente en gros d'un accès au service téléphonique (cf. ci-dessous) ;
- obligation de fournir l'accès et l'interconnexion dans des conditions non discriminatoires ;
- obligation de fournir l'accès et l'interconnexion dans des conditions transparentes ;
- obligation de publier une offre de référence d'accès et d'interconnexion détaillant les conditions techniques et tarifaires de certaines prestations incluses dans les marchés de gros pertinents, et particulièrement structurantes pour les opérateurs ;
- obligation de fournir une offre de vente en gros de l'accès au service téléphonique (cf. ci-dessous), et de publier une offre technique et tarifaire d'interconnexion en détaillant les modalités techniques et tarifaires ;
- obligation de fixer des tarifs d'interconnexion et d'accès à des tarifs reflétant les coûts correspondants, excepté pour les prestations dites de double transit de France Télécom, et pour les prestations dites de simple transit à compter du 1^{er} janvier 2007, pour lesquels France Télécom est tenue de ne pas fixer de tarifs excessifs ni d'éviction ;
- obligations de séparation comptable et de comptabilisation des coûts qui seront précisées dans une décision ultérieure conformément à l'article D.312 du CPCE et après consultation publique et notification à la Commission européenne. A titre transitoire, et jusqu'à publication de cette décision complémentaire, France Télécom demeure soumise à l'ensemble des obligations relatives à la séparation comptable qui lui étaient imposées en vertu de l'article 18 de son cahier des charges annexé au décret n° 96-1225 du 27 décembre 1996, au chapitre XIII de l'annexe de l'arrêté du 12 mars 1998, et dans les décisions n° 98-901 et 01-650 de l'Autorité.

Les obligations imposées aux OBL

L'Autorité a défini les obligations imposées à chaque opérateur de boucle locale au titre de sa puissance sur le marché pertinent de la prestation de terminaison d'appel géographique qu'il fournit sur son propre réseau :

- obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès et de fournir les prestations associées de raccordement aux sites d'interconnexion et d'accès ;
- obligation de fournir l'accès et l'interconnexion dans des conditions non discriminatoires ;
- obligation de fournir l'accès et l'interconnexion dans des conditions transparentes ;
- obligation de fixer des tarifs de terminaison d'appel géographique non excessifs.

B. Les points marquants de l'analyse

1. La Voix sur la bande (VLB)⁷

⁷ "On désigne par "voix sur large bande" ou "VLB", les services de téléphonie fixe utilisant la technologie de la voix sur IP sur un réseau d'accès à Internet dont le débit dépasse 128 kbit/s, et dont la qualité est maîtrisée par l'opérateur qui les fournit." (décision n° 05-571, section I.2.1.2, de l'ARCEP).

L'ARCEP a précisé, dans ses analyses, les distinctions qu'elle faisait entre les divers services faisant appel au protocole IP. La voix sur IP, qui désigne la technologie utilisant le protocole IP pour le transport de la voix, est ainsi utilisée pour les services de voix sur large bande (ou "VLB") sur un réseau d'accès à Internet dont le débit dépasse 128 kbit/s, et dont la qualité est maîtrisée par l'opérateur qui les fournit. Ces services ne peuvent être comparés aux offres de voix sur Internet ("VoIP"), qui se composent de communications vocales utilisant le réseau public Internet, car leur qualité de service n'est pas maîtrisée par son fournisseur.

Le schéma 1, ci-après, illustre l'articulation entre les offres d'accès au réseau téléphonique, ainsi que le positionnement de la voix sur Internet en dehors du périmètre des marchés pertinents des communications.

La définition des marchés de détail a évolué au fil des consultations publiques et des saisines pour avis, dans l'esprit de l'article 7 de la directive "cadre". Ainsi, la question de la séparation entre les services de voix sur des accès large bande (VLB) et de voix sur des accès au réseau téléphonique public (RTP) a été abordée par le Conseil de la concurrence, puis par la Commission européenne.

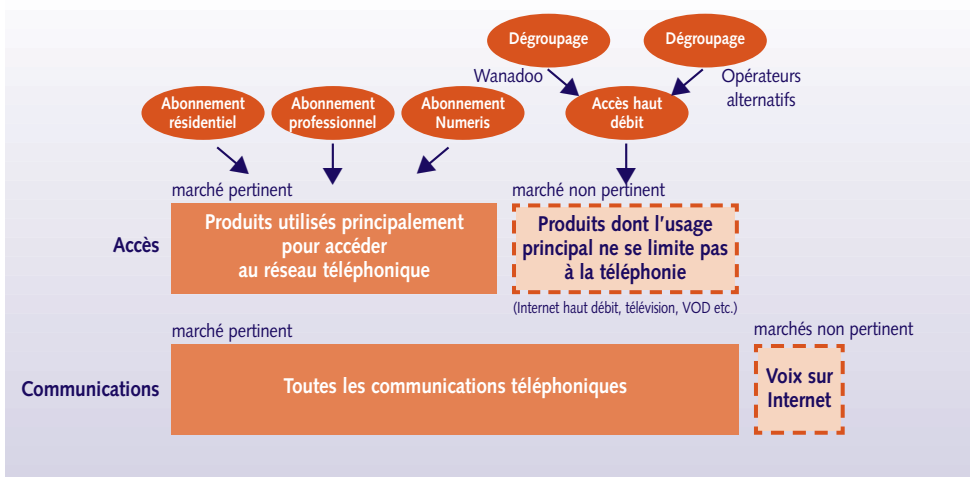
Le premier a souhaité que les communications relevant de la VLB soit incluses dans les marchés pertinents de la téléphonie fixe identifiés par l'Autorité, contrairement à ce qu'elle proposait initialement. La seconde a validé la modification de l'ARCEP consistant à inclure les services utilisant la technologie "voix sur IP" dans les marchés pertinents dès lors qu'ils sont substituables aux services classiques, tout en imposant des obligations sur les prestations d'accès "principalement téléphoniques", ainsi que sur les seules prestations de communications téléphoniques qui y sont associées. Il a ainsi été considéré finalement que les marchés pertinents des communications téléphoniques interpersonnelles depuis un poste fixe sont conditionnels à l'usage d'un (ou plusieurs) accès au RTP. La Commission a indiqué en particulier qu'elle "considère que la décision de [l'ARCEP] de ne pas

imposer d'obligation ex ante en matière de Voix sur large bande ("VLB") est justifiée".

L'Autorité a fait savoir qu'elle observe attentivement le segment de marché des communications associées à des accès multiservices (ou non principalement téléphoniques) et qu'elle serait susceptible de modifier sa décision de ne pas imposer d'obligation sur ce segment de marché. Dans ce cas, l'obligation qui serait envisagée ferait l'objet d'un projet de décision, soumis à consultation publique et notifié à la Commission européenne et aux autres régulateurs européens.

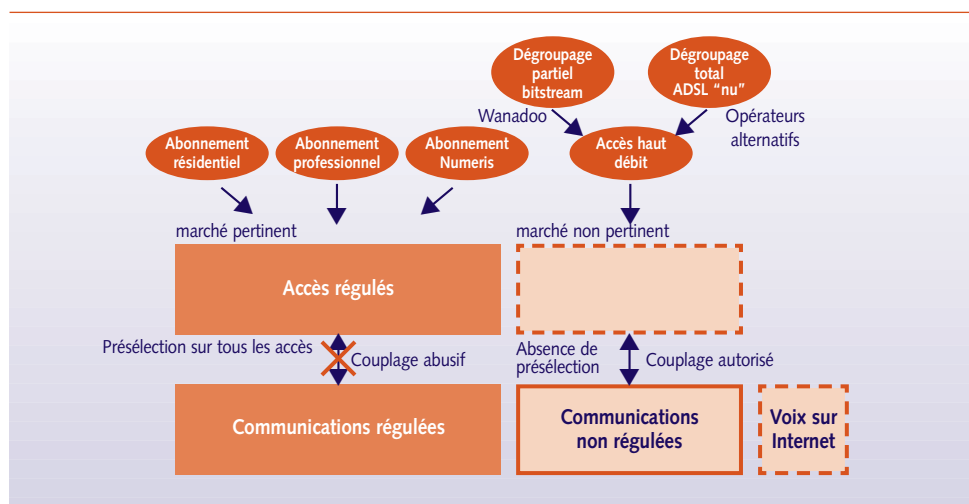
Les schémas 2 et 3 ci-après montrent que les offres d'accès à haut débit (extérieures au marchés concernés) permettent d'émettre et de recevoir des communications qui, tout en étant incluses dans les marchés pertinents, ne seront pas régulées. Les services de voix sur Internet étant exclus des marchés pertinents, ils ne peuvent être soumis aux obligations qui y sont imposées. Dans le cas des clients professionnels, le schéma montre que les services de capacité donnent lieu à une distinction particulière : les accès mêmes ne sont pas régulés, mais les accès au RTC ajoutés à des services de capacité le sont. Ce n'est pas le cas pour les réseaux privés virtuels, bien qu'ils relèvent du même marché pertinent.

Schéma 1 : Délimitation des marchés pertinents



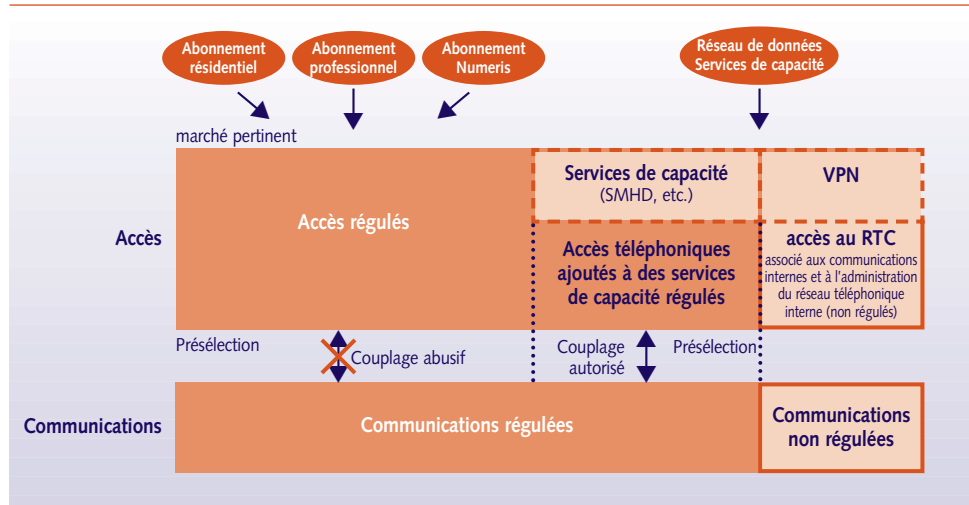
Source : ARCEP

Schéma 2 : Périmètre des obligations sur les marchés résidentiels



Source : ARCEP

Schéma 3 : Périmètre des obligations sur les marchés professionnels



Source : ARCEP

2. Les "grandes offres"

L'article 29 de la décision n° 05-571 de l'ARCEP, relatif à la communication préalable des tarifs de détail des offres disponibles sur les marchés définis par les articles 2 à 7, prévoit des conditions d'exemption de cette obligation. En effet, si le chiffre d'affaires annuel d'un contrat avec un client professionnel excède le seuil de 500 000 euros, ce qui qualifie une "grande offre", France Télécom est libre de ne pas communiquer les tarifs qu'il comporte préalablement à leur mise en œuvre. Ce seuil est susceptible d'être révisé par l'Autorité.

En revanche, les offres correspondant aux critères ainsi déterminés sont soumises à une obligation plus adaptée de fourniture d'information *a posteriori*. En effet, un nouveau calendrier est prévu, selon lequel France Télécom transmettra à l'ARCEP une liste des nouveaux contrats conclus au cours du trimestre précédent, ainsi qu'un rapport sur certaines conditions des contrats en vigueur au cours de l'année civile précédente. Les informations communiquées à l'ARCEP pourront faire l'objet d'une demande plus précise en cas d'interrogation sur le respect des obligations imposées.

Par ailleurs, l'obligation de communication préalable des tarifs de détail de France Télécom ne s'applique pas aux offres répondant à une demande comportant une « spécificité technique ». Pour ces dernières, obligation est faite de fournir des informations selon les modalités prévues pour les "grandes offres". De plus, leurs conditions techniques et financières devront être communiquées à l'ARCEP au plus tard un mois après leur mise en œuvre. France Télécom devra alors indiquer ce qui caractérise l'offre sur mesure, afin que l'Autorité soit en mesure de vérifier l'application du principe de non-discrimination.

3. Les marchés de la terminaison d'appel géographique sur les réseaux alternatifs fixes

Dans ses analyses⁸, l'Autorité a estimé justifié d'imposer aux opérateurs alternatifs une obligation de ne pas pratiquer de tarifs "excessifs".

Une distinction est ainsi faite entre la régulation de l'opérateur historique France Télécom sur le marché de sa terminaison d'appel fixe et celle imposée aux opérateurs de boucle locale (OBL) alternatifs.

En effet, au vu de la part de marché de France Télécom sur le marché de détail de l'accès (supérieure à 95%), le tarif de sa terminaison d'appel a un impact déterminant sur l'ensemble des charges supportées par les opérateurs tiers, et conditionne leur stratégie tarifaire sur les marchés de détail. Dès lors, si France Télécom pouvait fixer ce tarif indépendamment des coûts qu'elle supporte pour produire la prestation, elle pourrait créer une distorsion concurrentielle majeure, en empêchant les opérateurs alternatifs de proposer des tarifs aussi compétitifs qu'elle sur le marché de détail. C'est pourquoi l'Autorité a estimé justifié de soumettre France Télécom à l'obligation de fixer des tarifs reflétant les coûts correspondants.

Ce choix par l'ARCEP des obligations imposées aux opérateurs alternatifs fixes, et plus précisément l'obligation portant sur la pratique de tarifs non excessifs au regard de l'obligation d'orientation des tarifs vers les coûts imposée à France Télécom pour la même prestation de terminaison d'appel géographique, a été validé par la Commission européenne.

Décision n° 05-0425 de l'ARCEP du 27 septembre 2005, portant sur la définition des marchés pertinents de la terminaison d'appel géographique sur les réseaux alternatifs fixes, la désignation des opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et les obligations imposées à ce titre

8

5

4. La vente en gros de l'accès au service téléphonique (VGAST)

L'analyse des marchés a permis de montrer que France Télécom exerce une influence significative sur le marché de gros du départ d'appel, ainsi que sur l'ensemble des marchés de détail de la téléphonie fixe de l'accès et des communications.

L'introduction de la sélection du transporteur a certes permis un développement significatif de la concurrence sur les marchés des communications, mais l'instauration d'une concurrence effective, loyale et entière ne peut être pleinement obtenue que si les opérateurs alternatifs peuvent commercialiser une offre complète de service téléphonique, de type analogique ou numérique de base, aux clients raccordés au réseau de France Télécom. L'Autorité a donc imposé à France Télécom, comme remède complémentaire à la sélection du transporteur, une nouvelle offre de vente en gros de l'accès au service téléphonique (VGAST).

Communément – et improprement- appelée “revente de l'abonnement”, cette offre de gros englobe l'abonnement *stricto sensu*, représentant l'accès au réseau, mais aussi les services traditionnellement associés à l'abonnement téléphonique (présentation du numéro, signal d'appel, etc.) ainsi que l'accès à l'ensemble des communications interpersonnelles et à destination des numéros spéciaux et de l'Internet bas débit.

L'Autorité a soumis à consultation publique, et notifié en parallèle à la Commission européenne, son projet de décision spécifiant les modalités de cette vente en gros de l'accès au service téléphonique le 17 mars 2006.

Dans le cadre du processus d'homologation de la hausse du tarif de l'abonnement principal et des frais de mise en service liés à cet abonnement, France Télécom s'était publiquement engagée, en février 2005, à publier une première offre de référence de vente en gros de l'accès au service téléphonique (VGAST) au 15 septembre 2005, ce qu'elle a fait, pour une commercialisation au 1^{er} avril 2006 au plus tard.

En parallèle, des discussions multilatérales ont réuni, depuis le mois de mars 2005 au sein d'un groupe de travail placé sous l'égide de l'Autorité, France Télécom et les opérateurs alternatifs. Ces discussions ont permis de spécifier, en concertation, les modalités techniques et tarifaires d'une telle offre d'accès. Elles se sont accompagnées d'expérimentations pour favoriser la mise en œuvre technique de cette offre, et créer les conditions d'un démarrage sans heurt.

4.1. L'architecture technique et tarifaire retenue pour la VGAST

L'Autorité a défini l'offre de VGAST comme étant une “offre de gros de France Télécom comprenant les prestations d'interconnexion et d'accès nécessaires à tout opérateur qui en fait la demande pour que les utilisateurs raccordés au réseau de FT puissent souscrire aux offres de service téléphonique au public de cet opérateur, incluant l'acheminement

des communications et les prestations de raccordement et d'accès au réseau téléphonique." L'opérateur qui y souscrit bénéficie :

- des prestations de raccordement physique et logique au réseau téléphonique public de France Télécom, préalable indispensable pour proposer un service téléphonique aux clients ;
- d'une offre de collecte des appels au départ de leurs abonnés, comparable, dans ses modalités, à la sélection du transporteur. Toutefois, en accord avec l'ensemble des acteurs, la modalité de l'offre habituelle de sélection du transporteur permettant d'écarter appel par appel le choix de présélection n'est pas offerte dans le cadre de cette sélection du transporteur VGAST.
- des prestations additionnelles, permettant à l'opérateur de commercialiser un service téléphonique incluant l'ensemble des communications émises par le client final, y compris celles exclues du champ de la sélection du transporteur VGAST, et en particulier les communications à destination des numéros non géographiques fixes. Pour ces derniers, et en attendant les conclusions de l'analyse en cours de l'Autorité sur le marché des services spéciaux qui pourrait en modifier les règles d'acheminement, le groupe de travail a estimé que, à des fins d'efficacité, il en allait de l'intérêt global du secteur de laisser la responsabilité technique de l'acheminement à France Télécom, cette dernière transmettant aux opérateurs les informations de facturation nécessaires pour facturer les clients sur le marché de détail.

Par ailleurs, la commercialisation effective d'une offre de service téléphonique sur le marché de détail suppose, pour l'opérateur à l'initiative de cette offre, de disposer d'outils complémentaires, notamment de service après-vente ou de gestion des abonnés, comme ceux permettant de prendre des "mesures conservatoires" à l'encontre des clients ne satisfaisant pas à leurs obligations contractuelles. L'offre VGAST inclut également des prestations additionnelles fournies par France Télécom à cet effet.

Enfin, une offre de service téléphonique pouvant être accompagnée, en option, de "services associés", comme la présentation du nom ou le signal d'appel, l'offre VGAST doit également permettre aux opérateurs qui en bénéficient de proposer ce type de services à leurs abonnés. Un certain nombre de ces services ne sont pas techniquement ou économiquement répliquables par l'opérateur alternatif. Ils font donc l'objet, dans l'offre VGAST, de prestations techniques complémentaires fournies par France Télécom.

4.2. Qualité de service

La VGAST doit permettre aux opérateurs alternatifs de proposer une offre complète de service téléphonique à leurs clients de façon la plus satisfaisante possible. Aussi l'Autorité a-t-elle imposé à France Télécom des obligations liées à la qualité de service devant *a minima* être offerte. Ces obligations visent, entre autres, à assurer la possibilité pour un opérateur alternatif de fournir à ses clients, dans le cadre de la VGAST, une offre de service téléphonique d'une qualité au moins égale à celle offerte par France Télécom sur ses propres offres de détail.

4.3. Volumétrie

Le groupe de travail multilatéral a également dû prendre en compte les contraintes de volumétrie de France Télécom sur ses plateformes de commande. En effet, du fait de la possible migration vers une solution VCAST d'une part importante des clients ayant choisi la présélection (plus de 6 millions de personnes aujourd'hui), le groupe de travail a souhaité s'assurer d'une bonne gestion des éventuelles phases de saturation du système, notamment lors des premiers mois.

France Télécom ne pouvant traiter qu'un nombre maximal de 75 000 commandes quotidiennes, seuil largement acceptable en phase de croisière mais présentant un risque de saturation lors de pics de commandes, il a été conclu que l'allocation par France Télécom des stocks de commandes journaliers à chaque opérateur serait fondée sur l'observation des commandes effectivement envoyées par les opérateurs dans le passé, afin de répartir les ressources proportionnellement aux forces de vente desdits opérateurs.

4.4. Articulation avec les autres offres de gros

La VCAST est compatible avec une utilisation simultanée de la bande haute de fréquences, notamment dans le cas d'offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional ou national ou de dégroupage partiel, et ce quel que soit l'opérateur exploitant cette bande haute.

Enfin, un abonné VCAST étant physiquement raccordé au réseau de France Télécom, une souscription à une offre VCAST n'entraîne pas la portabilité du numéro à l'opérateur VCAST. Celui-ci bénéficie toutefois d'une mise à disposition du numéro attribué à France Télécom.

4.5. Disponibilité de l'offre VCAST

Cette offre VCAST, dont l'Autorité a proposé que ses tarifs reflètent les coûts, sera disponible en métropole et dans les départements d'outre-mer :

- au 1^{er} avril 2006, pour la fourniture d'un service téléphonique analogique sur des lignes isolées,
- au 1^{er} juillet 2006 pour la fourniture d'un service téléphonique analogique sur des lignes en groupements et la fourniture d'un service téléphonique numérique de base à la norme RNIS sur des lignes isolées ou en groupements.

Le haut débit

- A. Le marché du haut débit en 2005
- B. La régulation des marchés de gros du haut débit
- C. Le dégroupage
- D. Les offres d'accès large bande livrées au niveau régional

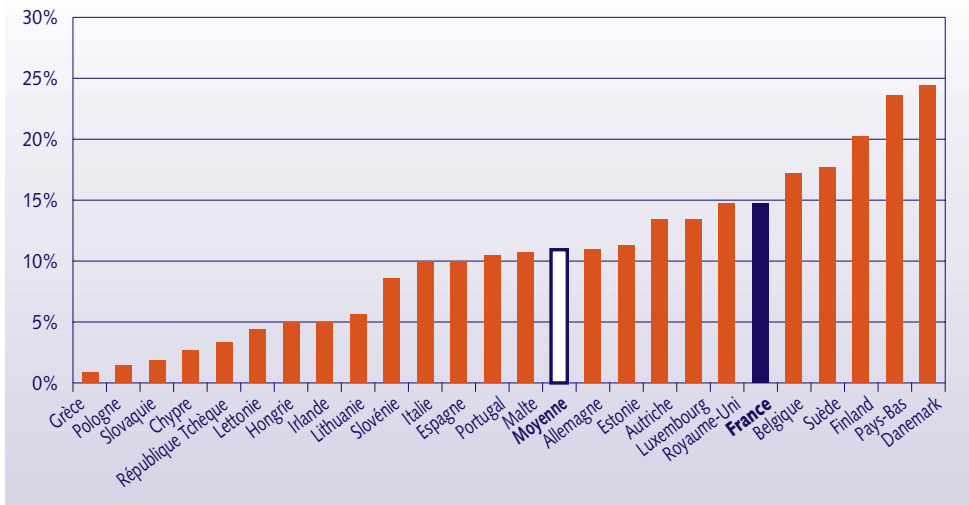
A. Le marché du haut débit en 2005

1. Le marché de détail

En 2005, le marché du haut débit a continué d'être très dynamique. Il a progressé de 44,3 % en termes de nombre d'accès et de 38,6 % en chiffre d'affaires à 2,4 Mds d'euros. Au 31 décembre 2005, on dénombrait ainsi plus de 9,46 millions d'accès haut débit, dont 8,9 millions via le DSL et 560 000 accès haut débit par câble. La technologie DSL est restée prépondérante et représentait fin 2005 près de 95% des accès haut débit. Enfin, les technologies alternatives (satellite, BLR ou Wifi) sont demeurées relativement marginales

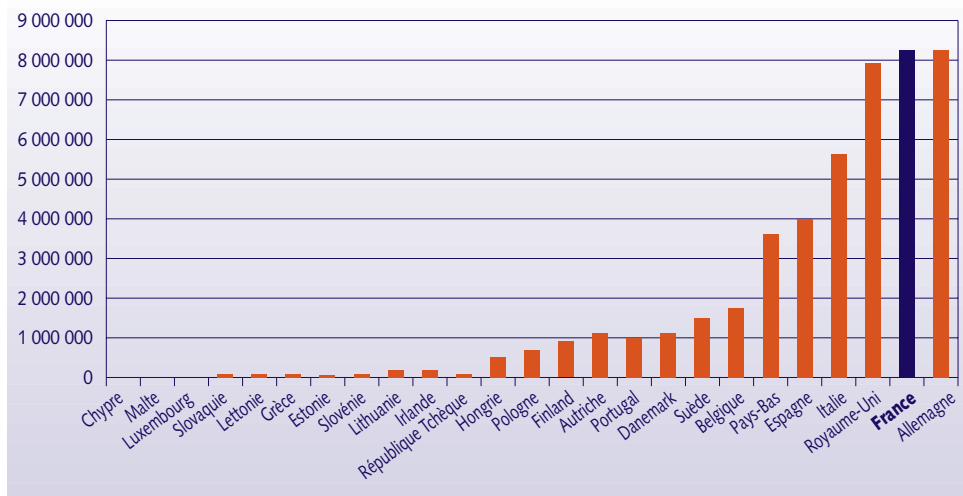
Au troisième trimestre 2005, la France se plaçait ainsi au 6^{ème} rang européen (Europe des 25) en termes de taux de pénétration du haut débit dans la population, et au 2^{ème} rang en termes de nombre d'accès.

Taux de pénétration du haut débit dans la population (ADSL et câble)



Source ECTA : Octobre 2005

Parc des accès haut débit (ADSL et câble)



Source ECTA : Octobre 2005

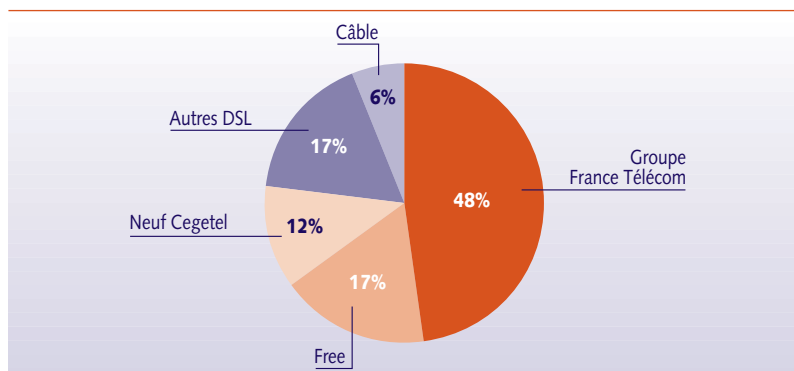
9 Les offres triple play comprennent l'accès à Internet, la téléphonie illimitée sur large bande et l'accès à un bouquet de chaînes de télévision.

Ces résultats ont été principalement liés au dynamisme observé sur le marché de détail français, porté par le DSL, avec notamment la généralisation des offres multi-services, dites *"triple play"*, pour lesquelles la France a été pionnière en Europe, et l'augmentation des débits. Le développement d'une concurrence pérenne a été le moteur de ces innovations. Elle s'est notamment construite à travers l'offre de dégroupage qui a permis de garantir aux opérateurs alternatifs une très grande indépendance technique et économique par rapport à France Télécom.

1.1. Le marché de détail résidentiel

1.1.1. Les acteurs

L'un des événements les marquants de 2005 aura été la consolidation du marché, avec tout d'abord le rapprochement de Tiscali et de Télécom Italia, puis celui de Neuf Télécom et de Cegetel. Neuf-Cegetel, présent sur les marchés du haut débit en tant que FAI et en tant qu'acteur de gros devient ainsi le principal concurrent de France Télécom.



Source ARCEP/Opérateurs - décembre 2005

Du point de vue des seuls accès DSL résidentiels, la part de marché de France Télécom a légèrement augmenté en restant toutefois sous la barre des 50%. Avec respectivement 1,595 million et 1,172 million d'accès, Free et Neuf-Cegetel ont été ses principaux concurrents en 2005.

1.1.2. Les tarifs

En zones dégroupées, les abonnés peuvent, pour un tarif moyen de 30 euros TTC, avoir un accès à Internet de débit maximal 24 Mbit/s, la téléphonie illimitée, voire l'accès à des bouquets de chaînes. Par rapport à l'année 2004, l'évolution la plus marquante est sans aucun doute l'essor des offres basées sur le dégroupage total. Celles-ci permettent aux abonnés de s'affranchir de toute relation commerciale avec France Télécom. L'opérateur dégroupé fournit alors à son client un ensemble des services dont l'accès à la ligne téléphonique (représenté auparavant par l'abonnement payé à France Télécom), l'accès à Internet, des services de voix sur DSL et éventuellement des chaînes de télévision.

En zones non dégroupées, on distingue deux types d'offres : les offres de débits 1 à 2 Mbit/s et les offres de débit maximal 8 Mbit/s. Malgré l'augmentation des débits et la baisse des tarifs observées en 2005 dans ces zones, l'écart entre zones dégroupées et zones non dégroupées reste sensible, à la fois en termes de tarifs et de services proposés.

La Commission européenne, dans son XI^{ème} rapport publié le 20 février 2006, a souligné que les tarifs observés sur le marché français demeurent parmi les plus attractifs d'Europe alors que dans le même temps les débits maximums théoriques sont en augmentation et les services se multiplient.

1.1.3. L'augmentation des débits

L'ADSL 2+, introduit en France après l'avis favorable à son utilisation par le "Comité d'experts"¹⁰ à la fin de l'année 2004, a été progressivement intégré par les opérateurs qui ont mis à niveau leurs équipements. Cette technologie qui accroît les débits maximums théoriques a permis aux opérateurs de proposer des offres d'accès à Internet à des débits pouvant atteindre 24 Mbit/s.

1.1.4. La généralisation des offres "multiple play"

Aujourd'hui, un nombre croissant d'opérateurs propose des offres incluant l'accès à Internet, la téléphonie illimitée et la télévision. Telecom Italia a ainsi rejoint Free, France Télécom, Neuf Cegetel au nombre des opérateurs distributeurs de services de télévision. Chacun de ces opérateurs distribue son propre bouquet de chaînes et propose l'accès à des offres de télévision payante. En outre, des offres de vidéo à la demande ont fait leur apparition. En décembre 2005, 1 % des Français était abonné à des offres de télévision payante par ADSL, contre 16 % pour le câble et 21 % pour celles diffusées par satellite.

Au cours de l'année 2005, l'utilisation de la voix sur DSL s'est considérablement accru. L'Autorité estime ainsi que ce trafic a représenté 8 milliards de minutes en 2005 contre 1,4 milliard en 2004. France Télécom indiquait par ailleurs en février 2006 que sur le segment résidentiel, la voix sur large

Le Comité d'experts, créé en septembre 2002 par l'ARCEP est constitué de France Télécom, des opérateurs alternatifs ayant signé la convention de dégroupage et des industriels concernés. Il émet des avis techniques sur les nouvelles technologies xDSL susceptibles d'être déployées sur la boucle locale de cuivre.

bande représentait dorénavant 15% du trafic total voix et qu'elle pourrait en représenter près de 40% fin 2006.

1.2. Le marché de détail professionnel

Les offres sur le marché professionnel sont le plus souvent des offres à forte valeur ajoutée qui ne se limitent pas au simple accès Internet haut débit. Les accès de type « entreprise » sont ainsi souvent le support de réseaux privés virtuels (RPV) connectant les différents établissements des entreprises multi-site, et permettant d'assurer des services de transfert de données dans un environnement sécurisé. Ils offrent aussi des services de voix sur IP et plusieurs autres services à valeur ajoutée qui peuvent éventuellement être hébergés chez l'opérateur.

Ces offres présentent par ailleurs un niveau de qualité de service adapté aux exigences du marché "entreprises". Le débit des accès peut ainsi être garanti à un certain niveau minimum. Des profils de débits symétriques (les débits descendants sont identiques aux débits ascendants) sont aussi proposés.

Le marché du DSL professionnel demeure toutefois moins concurrentiel que le marché résidentiel. Bien que les prix semblent avoir chuté au cours de l'année 2005, la part de marché des opérateurs alternatifs reste assez faible, de l'ordre de 30%, sur un marché total en faible augmentation. Celui-ci est estimé à 210 000 accès à la fin de l'année 2005, contre 150 000 un an plus tôt. Colt, Completel, MCI et Neuf-Cegetel concurrencent le groupe France Télécom sur ce marché.

L'ARCEP estime que seul un quart des accès DSL commercialisés par les opérateurs alternatifs sont construit sur la base du dégroupage, les trois quarts restant s'appuyant sur l'offre Turbo DSL¹¹ de France Télécom. Ce taux de dégroupage est donc inférieur à celui observé sur le marché résidentiel.

Ce constat pourrait cependant être remis en cause au cours des prochains mois. En effet, plusieurs opérateurs spécialisés sur le marché "entreprise" ont annoncé des programmes d'investissements dans le dégroupage, notamment Completel qui a prévu d'investir 120 M d'euros dans 80 agglomérations, en complément de sa couverture en fibre optique.

2. Les marchés de gros

Afin de favoriser le développement de la concurrence sur le marché de détail de l'Internet haut débit, France Télécom est réglementairement contrainte de proposer aux opérateurs alternatifs un accès à son réseau, leur permettant de construire leurs propres offres concurrentes.

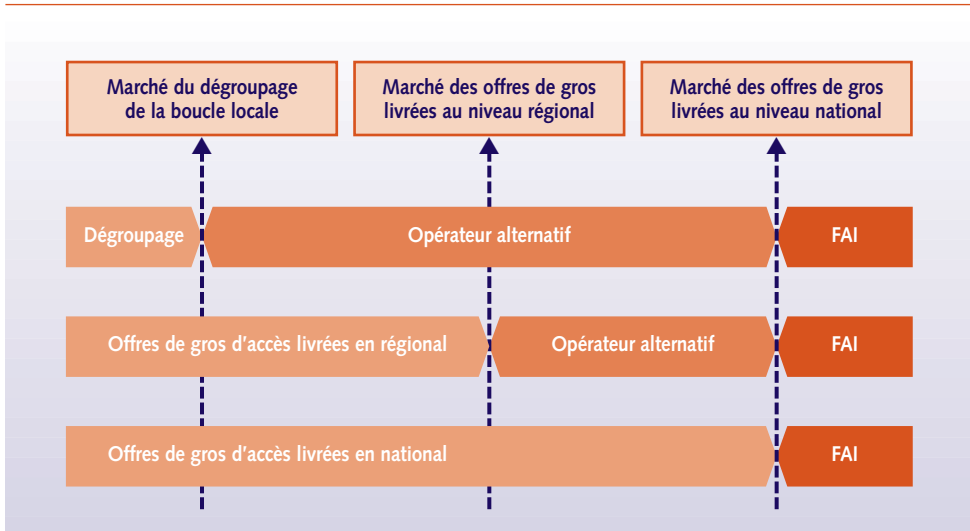
Plusieurs offres de gros de ce type sont proposées. Si elles se fondent toutes sur les technologies xDSL, elles diffèrent par leur niveau de connexion au réseau de France Télécom.

11 L'offre Turbo DSL a vocation à progressivement basculer vers la nouvelle offre "DSL Entreprises" publiée en juillet 2005 par France Télécom.

Les opérateurs alternatifs peuvent ainsi :

- bénéficier d'un accès direct à la boucle locale : c'est le dégroupage ;
- souscrire à une offre de gros d'accès large bande livrée au niveau régional, dite également "offre régionale" ou offre "bitstream" ;
- souscrire à une offre de gros d'accès large bande livrée au niveau national, assurant la livraison du trafic haut débit en un unique point du territoire.

Schéma simplifié des trois marchés de gros du haut débit



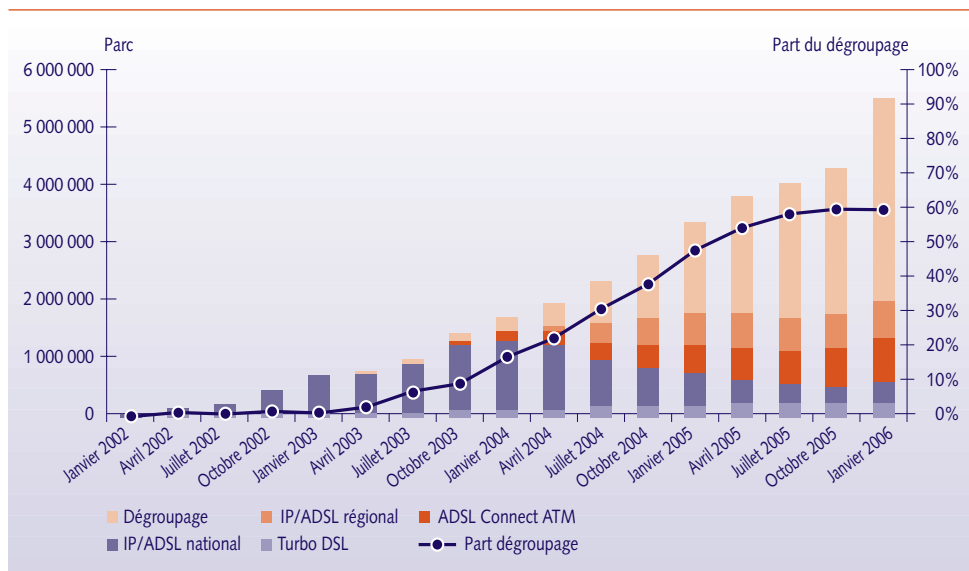
Source ARCEP

2.1. Le dégroupage

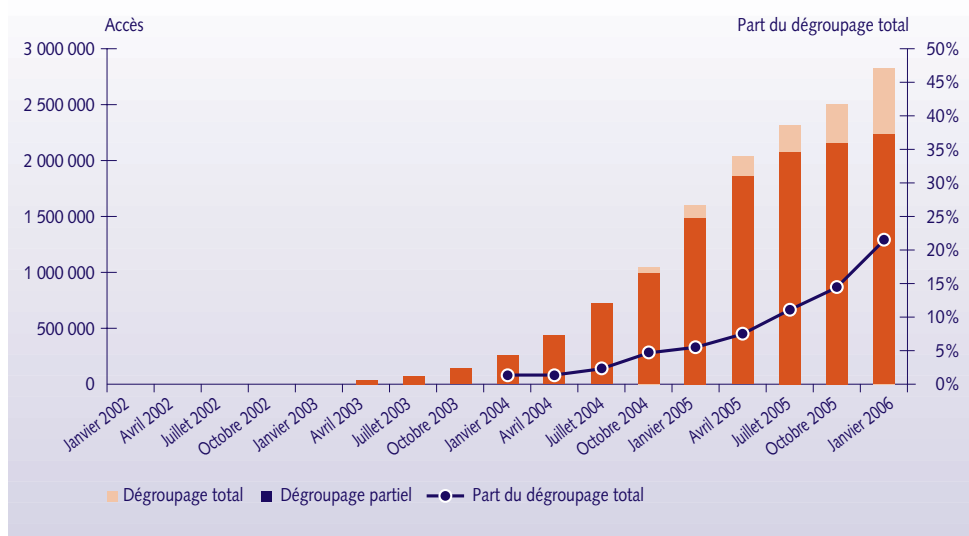
La boucle locale cuivre correspond à la partie métallique du réseau de France Télécom comprise entre la prise téléphonique de l'abonné final et le central téléphonique local, le NRA (Nœud de Raccordement d'Abonnés) ou répartiteur. Son support physique est généralement une paire de cuivre torsadée.

Le dégroupage de la boucle locale consiste en la mise à disposition de l'opérateur alternatif de tout (dégroupage total) ou partie (dégroupage partiel) du spectre des fréquences autorisées sur la paire de cuivre. Il permet ainsi à l'opérateur alternatif d'utiliser le réseau local de France Télécom, moyennant une juste rémunération, pour accéder directement à l'abonné final. Dans le cas du dégroupage partiel, France Télécom gère la téléphonie et l'opérateur alternatif le haut débit.

Parmi l'ensemble des offres de gros de France Télécom, le dégroupage est resté en 2005 l'offre la plus dynamique. Avec 2,8 millions de lignes dégroupées au 31 décembre 2005 (2,228 millions en dégroupage partiel et 0,592 millions en dégroupage total) cette offre constitue aujourd'hui le premier mode d'accès utilisé par les opérateurs alternatifs pour concurrencer France Télécom sur les marchés de détail du haut débit. Elle représentait près de 60% des accès à la fin de l'année 2005, contre près de 50% un an plus tôt.



Source ARCEP.



Source ARCEP.

Au 31 décembre 2005, le parc de lignes dégroupées a atteint les 2,8 millions contre 1,5 million un an plus, soit une progression de plus de 80 %. Cette croissance, toujours vive, a cependant été réalisée pour l'essentiel dans des zones déjà dégroupées, la couverture de la population par le dégroupage n'ayant que faiblement progressée en 2005.

2.1.1. L'essor du dégroupage total

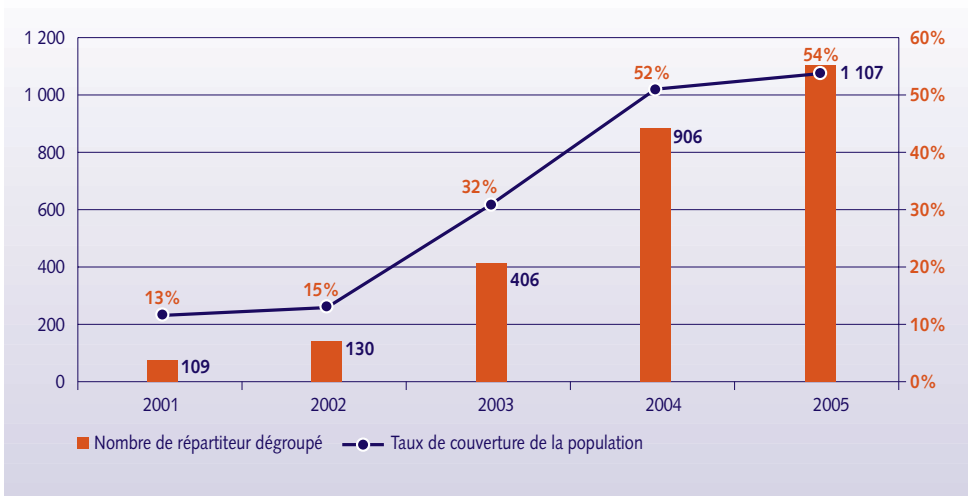
L'année 2005 a été marquée par un développement très significatif du dégroupage total. En un an, le parc est passé de 90 000 à près de 600 000 accès et en flux net, le dégroupage total supplante désormais le dégroupage partiel. Ainsi, au cours du dernier trimestre 2005, le parc des accès totalement dégroupés a augmenté de 66%, contre 3,5% pour le dégroupage partiel.

La faible augmentation du parc en dégroupage partiel sur l'année 2005 résulte de la conjonction de deux facteurs. D'une part le recrutement de nouveaux abonnés en dégroupage partiel s'est ralenti et d'autre part, cette augmentation relativement faible a été, dans sa presque totalité, absorbée par des migrations du dégroupage partiel vers le dégroupage total.

2.1.2. L'extension géographique du dégroupage

Au 31 décembre 2005, France Télécom a livré aux opérateurs alternatifs 1107 sites de dégroupage, dont 1058 en métropole et 49 dans les DOM.

Extension géographique du dégroupage



Source : Opérateur. Estimations ARCEP.

L'année 2005 a été marquée par un tassement de l'extension des zones dégroupées. La couverture de la population en dégroupage n'a augmenté qu'à la marge, passant de 52 % à 54% (ces taux estimés ne tiennent pas compte de la notion d'éligibilité des lignes desservies). A titre de comparaison, les quelque 490 sites supplémentaires dégroupés en 2004 avaient permis d'étendre la couverture de la population de 32 % à 52 %.

Parmi les 168 nouveaux sites livrés en métropole par France Télécom en 2005, plus des trois quarts l'ont été grâce à l'intervention des collectivités territoriales, principalement autour de quatre projets de réseaux d'initiative publique (Alsace, Loiret, Oise et Pyrénées Atlantique).

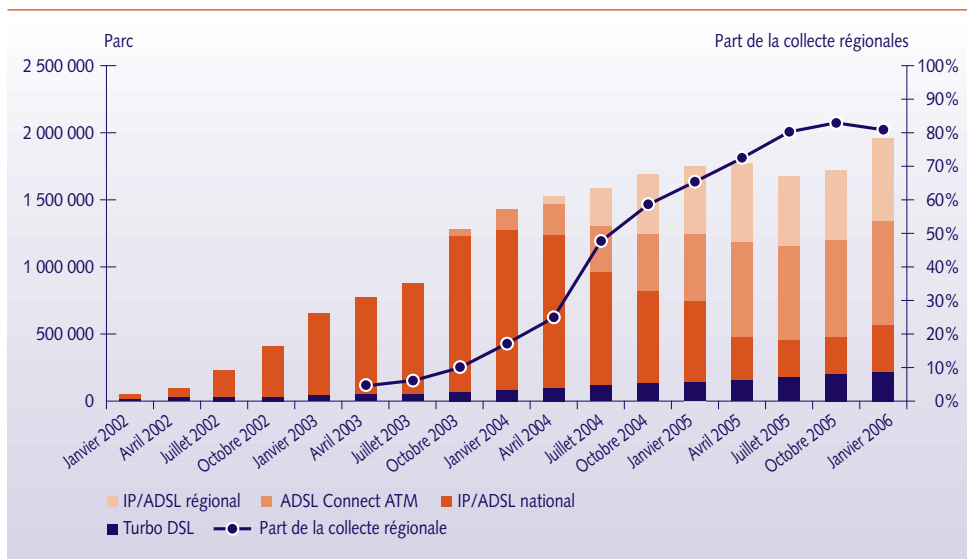
En confiant à des délégataires le déploiement de réseaux de fibre départementaux ou régionaux, les collectivités territoriales ont ainsi pris le relais pour l'extension de la couverture du dégroupage en facilitant l'accès des opérateurs nationaux du dégroupage aux répartiteurs, souvent de taille relativement modeste, desservis par ces réseaux.

2.2. Les autres offres de gros

Outre le dégroupage, d'autres offres haut débit sont disponibles sur le marché de gros. Ces offres, commercialisées dans leur immense majorité par France Télécom, comportent en plus de la partie accès, une prestation de collecte qui permet aux opérateurs de se faire livrer les flux haut débit de leurs abonnés en différents points du territoire, soit en plusieurs points régionaux, on parle alors de "bitstream", soit en un unique point national.

Quatre offres de gros de France Télécom peuvent ainsi être distinguées :

- trois offres dites "bitstream"
 - une offre d'accès haut débit livrée au niveau régional en interface ATM, à destination d'une clientèle résidentielle (ADSL Connect ATM),
 - une offre d'accès haut débit livrée au niveau régional en interface ATM, à destination d'une clientèle professionnelle (Turbo DSL),
 - une offre d'accès haut débit livrée au niveau régional en interface IP, à destination d'une clientèle résidentielle (IP/ADSL régionale),
- une offre d'accès haut débit livrée au niveau national en interface IP, à destination d'une clientèle résidentielle (IP/ADSL nationale).



Source ARCEP.

En 2005 la tendance la plus marquante a été la poursuite du phénomène de substitution de l'offre nationale par les offres régionales. Ce phénomène, qui a débuté début 2004 s'explique principalement par les extensions successives des réseaux des opérateurs alternatifs qui leur permettent aujourd'hui de collecter près de 80 % du trafic de leurs clients au niveau régional, contre 65% un an plus tôt.

La couverture géographique des offres de France Télécom est liée à l'équipement de ses répartiteurs en DSLAM. Celle-ci s'est considérablement accrue depuis 2003 et représente aujourd'hui près de 96%. France Télécom prévoit d'équiper l'intégralité de ses 12 300 répartiteurs avant la fin 2006, ce qui devrait permettre d'atteindre, selon ses prévisions, et en tenant compte des limites de la technologie DSL en termes de portée, 98% de la population.

Si la majeure partie de ces offres est vendue par France Télécom, d'autres sont commercialisés par les opérateurs tiers les plus déployés à destination des opérateurs peu capillaires ou de fournisseurs d'accès Internet qui ne disposent pas de réseau en propre. Dans ce cas, ces offres sont le plus souvent construites sur la base d'accès dégroupés. L'Autorité estime ce marché à près d'un million d'accès à la fin de l'année 2005.

B. La régulation des marchés de gros du haut débit

La loi du 9 juillet 2004 a profondément modifié le cadre juridique du secteur des communications électroniques, notamment en transposant le processus d'analyse des marchés prévu par les directives européennes de 2002.

L'Autorité a achevé mi-2005 les analyses des marchés de gros du haut débit. Les décisions adoptées sont le fruit d'un long processus commencé mi-2004. Elles définissent les principes de régulation suivis par l'Autorité pour le haut débit.

1. Les principes généraux de la régulation du haut débit

L'intervention de l'ARCEP sur les marchés du haut débit est centrée sur la régulation *ex ante* des offres de gros offertes par France Télécom à ses concurrents. Le marché de détail n'est, quant à lui, pas régulé.

Plusieurs offres de gros sont proposées aux opérateurs alternatifs, en fonction du niveau de déploiement de leur propre réseau. Un opérateur bénéficiant d'un réseau très capillaire pourra se connecter au réseau de France Télécom au plus près de l'abonné, bénéficiant alors de l'offre de dégroupage de la boucle locale. A l'inverse, si son réseau est moins déployé,

il pourra se connecter au réseau de France Télécom au niveau régional, voire en un point unique du territoire.

L'Autorité considère que le développement du dégroupage doit être privilégié. Il constitue en effet la forme d'offres de gros permettant le développement de la concurrence la plus pérenne et optimise l'indépendance technique et économique de l'opérateur client par rapport à France Télécom. Dans la durée, le développement de la concurrence par le dégroupage permet une baisse des prix durable et une dynamique d'innovation bénéficiant aux consommateurs.

En termes d'obligations incombant à France Télécom, cet objectif se traduit par une régulation plus appuyée en amont de la chaîne de valeur des marchés du haut débit (autrement dit sur le marché du dégroupage) et de plus en plus allégée dès lors qu'on s'approche du marché de détail qui, en tant que tel, n'est pas régulé.

Les obligations tarifaires pesant sur France Télécom au titre de la régulation du marché de gros de l'accès large bande livré au niveau régional visent un double objectif : constituer un complément géographique au dégroupage sans pour autant lui faire concurrence sur les zones où le dégroupage a un sens économique. Plus précisément, les tarifs des offres régionales doivent être :

- suffisamment attractifs pour constituer une offre de gros pertinente dans les zones non dégroupées, permettant aux opérateurs de construire un service de détail à l'échelle nationale ;
- tout en incitant les opérateurs alternatifs à déployer leur réseau.

2. Les analyses de marchés

2.1. Le dégroupage et les offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional

Sur le plan réglementaire, suite à un avis favorable du Conseil de la concurrence rendu le 31 janvier 2005, l'Autorité a notifié le 13 avril 2005 à la Commission européenne ses projets de décision sur les marchés de gros du dégroupage et des offres large bande livrées au niveau régional et les a soumis à consultation publique.

Quatre décisions d'analyse de marché ont ensuite été adoptées le 19 mai 2005. Deux décisions (n° 05-0275 et 05-0278) sont relatives à la délimitation des marchés pertinents du dégroupage, d'une part, et des offres régionales, d'autre part, ainsi qu'à la désignation de France Télécom en tant qu'opérateur puissant sur ces marchés. Deux autres décisions (n° 05-0277 et n° 05-0280) précisent les obligations incombant à France Télécom sur ces marchés.

Ces décisions, fixant le cadre de la régulation *ex ante* des offres de gros correspondantes, sont valables jusqu'au 1er mai 2008, mais pourront être révisées avant cette date si l'évolution des conditions de concurrence prévalant sur ces marchés l'impose.

Concernant la délimitation de ces deux marchés pertinents, celui du dégroupage est défini comme indépendant du type de dégroupage utilisé (partiel ou total, au niveau de la boucle ou de la sous-boucle locale) tandis que celui des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional est défini indépendamment à la fois du type de clientèle finale visée (résidentielle ou professionnelle) et de l'interface de livraison utilisée (notamment ATM ou IP). Ces deux marchés sont définis sur l'ensemble du territoire national à l'exception de Saint-Pierre et Miquelon et excluent le câble et les technologies d'accès autres que le DSL.

France Télécom a été désignée opérateur exerçant une influence significative sur ces deux marchés, notamment en raison de sa part de marché et de son contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer. Elle est soumise à plusieurs obligations à ce titre. En particulier, elle doit faire droit à toute demande raisonnable d'accès dans des conditions non discriminatoires, publier certaines informations (indicateurs de qualité de service notamment) et une offre de référence que l'Autorité a le pouvoir de modifier. France Télécom doit de plus se soumettre à des obligations de transparence et de séparation comptable.

Les tarifs de l'offre de dégroupage doivent refléter les coûts correspondants. S'agissant des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau régional, les tarifs doivent également refléter les coûts correspondants, sauf s'ils provoquent un effet d'éviction sur le dégroupage. Pour favoriser les investissements dans la dégroupage, il est en effet essentiel d'éviter tout effet de ciseau tarifaire des offres régionales sur le dégroupage.

2.2. Les offres de gros d'accès large bande livrées au niveau national

Suite à l'avis rendu par le Conseil de la concurrence le 31 janvier 2005 sur le marché des offres de gros d'accès large bande livrées au niveau national, l'Autorité a été amenée à préciser les obligations auxquelles France Télécom devait être soumise au titre de la régulation de ce marché. Le 27 juin 2005, elle a notifié son projet de décision à la Commission européenne et l'a soumis à consultation publique.

La décision définitive d'analyse de marché de l'Autorité a fixé le cadre de la régulation pour ce marché et les obligations imposées à France Télécom en tant qu'opérateur exerçant une influence significative sur le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau national. Il convient de noter que ce marché ne figurait pas dans liste des 18 marchés pertinents pré identifiés par la Commission Européenne.

La décision n° 05-0281 adoptée par l'Autorité le 28 juillet 2005 a imposé à France Télécom les obligations de proscription de tarifs d'éviction, de non discrimination, de séparation comptable ainsi qu'une obligation de formalisation des conditions techniques et des prix de cession internes pour les offres résidentielles haut débit. L'importance des protocoles internes et de la séparation comptable est accrue par la réintégration de Wanadoo au sein du groupe France Télécom. Leur objectif est de donner une meilleure

visibilité sur les cessions internes au groupe, avec une vision d'ensemble de la chaîne de valeur du haut débit.

C. Le dégroupage

L'année 2005 a été marquée par le fort essor du dégroupage total, qui supplante dorénavant le dégroupage partiel en flux net de commande d'accès. Contrairement au cas du dégroupage partiel, l'abonné qui souscrit à une offre de dégroupage total auprès d'un opérateur alternatif n'a plus à payer d'abonnement téléphonique à France Télécom : c'est désormais l'opérateur alternatif qui lui fournit l'ensemble des services (accès à Internet, téléphonie sur IP, télévision sur DSL, etc.).

Sur l'ensemble des répartiteurs du réseau de France Télécom (environ 12 500 en France, DOM compris), plus de 1 000 sont concernés par le dégroupage, c'est-à-dire qu'au moins un opérateur alternatif y a installé ses équipements. La couverture de la population par le dégroupage s'élève aujourd'hui à 54 %.

La fin du processus d'analyse des marchés et la mise en place du nouveau cadre réglementaire n'a pas modifié significativement le mode de régulation du dégroupage, qui reste en ligne avec l'ancien cadre. Le règlement européen du 18 décembre 2000¹² est en effet toujours en vigueur. Il donne aux ARN (autorités réglementaires nationales) le pouvoir d'imposer des modifications de l'offre de référence publiée par l'opérateur historique pour l'accès dégroupé à la boucle locale et aux ressources connexes, tant sur les plans opérationnels que tarifaires.

1. Aspects opérationnels et techniques du dégroupage

1.1. Le Groupe multilatéral "Processus de commandes"

À l'initiative de l'Autorité, un groupe de travail multilatéral, dit "*processus de commandes*" réunit régulièrement France Télécom et les opérateurs dégroupés depuis 2002 pour débattre des questions opérationnelles concernant le dégroupage. Ses travaux se sont poursuivis tout au long de 2005. Ils ont principalement porté sur :

- l'amélioration des processus de relèvement des dérangements (c'est-à-dire de réparation en cas de problème sur les paires de cuivre dégroupées) ;
- la levée des contraintes opérationnelles concernant le dégroupage total ;
- l'adaptation des processus à de nouvelles problématiques (intervention des collectivités, mise en place des NRA-HD, saturation des répartiteurs, etc).

1.1.1. Relèvement des dérangements

Les processus de relèvement de dérangements sont complexes, particulièrement pour les lignes en dégroupage total, qui ne sont plus connectées aux

12 Règlement (CE) n° 2887/2000 du Parlement européen et du Conseil du 18 décembre 2000 relatif au dégroupage de l'accès à la boucle locale.

équipements de France Télécom. Ils nécessitent un échange d'informations entre l'opérateur qui utilise la paire et signale à France Télécom les cas de dérangements et France Télécom qui la "répare".

Les travaux du groupe ont permis d'améliorer, en amont, la qualité de la prise en compte des signalisations par les équipes de France Télécom, en termes à la fois de délai et de diagnostic. Le groupe a notamment défini les spécifications d'un outil de diagnostic, le SVI (Serveur Vocal Interactif) développé par les opérateurs alternatifs, que les techniciens de France Télécom utilisent pour dialoguer directement avec les équipements de l'opérateur dégroupé, évitant ainsi les «aller-retour».

Enfin, des processus d'amélioration de la remontée d'informations de France Télécom vers l'opérateur alternatif après une réparation ont été discutés en réunions multilatérales. Notamment, les techniciens de France Télécom vont être de plus en plus équipés en PDA (assistants personnels) pour une transmission plus rapide des résultats de chaque intervention.

1.1.2. Processus de commandes des accès totalement dégroupés

L'automatisation du processus de commande d'accès en dégroupage partiel était effective à fin 2004. Au cours du premier semestre 2005, France Télécom a conduit avec succès les mêmes travaux pour le dégroupage total. Les opérations de dégroupage total d'une ligne active et de portabilité du numéro sont désormais automatisées (hors intervention manuelle au répartiteur général) et synchronisées.

Le groupe de travail a également défini des modalités de commandes de dégroupage total pour les lignes inactives, c'est-à-dire qui ne supportent plus aucun service. Utile par exemple en cas de déménagement, un serveur spécifique développé par France Télécom pour connaître le numéro d'une ligne inactive est actuellement testé par les opérateurs alternatifs.

Enfin, pour répondre aux nouvelles problématiques survenues au cours de l'année 2005, les prestations de fourniture d'infrastructures nécessaires au dégroupage ont évolué, notamment pour répondre aux demandes des délégataires de service public d'une mutualisation du câble de renvoi distant.

1.2. Travaux du comité d'experts

Parallèlement au groupe "processus de commandes", les travaux du Comité d'experts se sont poursuivis en 2005 dans le respect des deux principes qui encadrent son action : non-discrimination dans l'introduction de nouvelles techniques innovantes susceptibles d'être déployées dans la boucle locale de cuivre et assurance que ces techniques sont compatibles avec les techniques déjà déployées.

Le 17 novembre 2005, le Comité a confirmé son avis favorable, pris le 17 mai 2005 pour une période de six mois, sur l'injection de signaux RE-ADSL à la boucle locale pour des paires de cuivre sous certaines conditions¹³.

¹³ Sont concernées les paires présentant un affaiblissement à 300kHz inférieur à 75dB entre le répartiteur général et l'abonné. Le 7 décembre 2005, le Comité a rendu un avis favorable analogue pour un affaiblissement maximum de 78 dB.

L'introduction de la technologie RE-ADSL marque une réelle amélioration car elle permet désormais de desservir en DSL des lignes qui étaient jusqu'alors trop éloignées du répartiteur pour bénéficier du haut débit.

Un document de synthèse des avis rendus par le Comité d'experts est désormais publié sur le site Internet de l'Autorité. Ce document tient également à jour la liste des techniques autorisées sur la boucle locale de France Télécom, au niveau du répartiteur et du sous-répartiteur, ainsi que le gabarit de densité spectrale de puissance.

1.3. Offre de raccordement des répartiteurs en infrastructure

Parmi les obligations imposées à France Télécom en tant qu'opérateur puissant sur le marché du dégroupage de la boucle locale, l'Autorité lui a demandé de fournir une offre de raccordement des répartiteurs dégroupés au moyen d'une infrastructure passive, fibre nue ou fourreau. En dehors de l'intervention des collectivités territoriales par l'intermédiaire de DSP (délégation de service public), l'Autorité estime que seule une telle offre permettra aux opérateurs alternatifs d'étendre de nouveau leur couverture en dégroupage.

À l'initiative de l'ARCEP, un groupe de travail créé à l'automne 2005, réunissant France Télécom et les opérateurs concernés, a étudié les modalités techniques, opérationnelles et tarifaires d'une telle offre. Ces discussions ont notamment conduit à la tenue de trois réunions multilatérales, à l'élaboration d'un modèle de réseau de collecte et la conduite de simulations sur trois départements tests. Suite à ces travaux, France Télécom a annoncé début mars 2006 une offre commerciale de location de fibre noire que l'Autorité a jugé satisfaisante.

1.4. Règlement de différend sur les NRA-HD

Le 18 février 2005, la société Free a saisi l'Autorité d'un règlement de différend, accompagné de mesures conservatoires, portant d'une part sur les systèmes de pénalités et de prévisions mis en place par France Télécom dans son offre de référence dégroupage et d'autre part sur la mise en œuvre par France Télécom de son plan "NRA-HD".

Le plan "NRA-HD" annoncé par France Télécom consiste à ouvrir, sur la période 2005-2007, environ 1500 répartiteurs (ou "NRA") dédiés au haut débit, principalement dans des zones d'activité d'entreprises. L'ouverture de ces nouveaux répartiteurs impacte les plans de dégroupage des opérateurs alternatifs.

Dans sa décision¹⁴ du 29 mars 2005, l'Autorité a rejeté la demande de mesures conservatoires de Free, les conditions d'urgence n'étant pas avérées. Par la suite, la société Free a retiré sa demande de règlement de différend avant que l'Autorité n'ait à se prononcer sur le fond. Free et France Télécom se sont en effet accordées sur des mesures d'accompagnement pour faciliter le déploiement du plan "NRA HD".

14 Décision n° 05-0270 de l'ARCEP du 29 mars 2005 se prononçant sur une demande de mesures conservatoires déposée par la société Free SAS dans le cadre du différend l'opposant à France Télécom.

1.5. La publication d'indicateurs de qualité de service

A l'issue des analyses des marchés de gros du haut débit, l'Autorité a demandé à France Télécom de rendre publics ses indicateurs mensuels de qualité de service, avec pour objectifs principaux d'améliorer la qualité de service globale de l'ensemble des offres haut débit dans l'intérêt du consommateur et du marché et de faire converger la qualité de service des offres de gros vers celle des offres de détail du groupe France Télécom.

La liste des indicateurs publiés¹⁵ concerne non seulement le dégroupage, mais aussi les offres de gros régionales et les offres de détail de France Télécom. Ces indicateurs permettent ainsi de faire aisément des comparaisons simples des offres de gros et de détail, du dégroupage total et partiel, ainsi que des segments professionnels et résidentiels et de s'assurer de la transparence et du comportement non discriminatoire de l'opérateur historique.

Les indicateurs du mois précédent sont accessibles sur le site de France Télécom : <http://www.fran-cetelecom.com/fr/groupe/initiatives/savoirplus/documentation/offres>.

15

1.6. Évolutions de l'offre de référence de France télécom

France Télécom a fait évoluer à plusieurs reprises en 2005 son offre de référence pour tenir compte notamment des avancées discutées dans le cadre du groupe "processus de commande".

Par ailleurs, durant l'été 2005, France Télécom a accepté notamment de réduire l'engagement d'une durée minimale de 12 mois qui prévalait en cas de souscription d'un abonnement téléphonique. Depuis le 1^{er} octobre 2005, ce délai a été ramené à 6 mois et n'est pas applicable en cas de passage à une offre de dégroupage total. Une fois une ligne activée par France Télécom, il est donc possible de résilier sans délai et sans pénalité son abonnement en passant en dégroupage total chez un opérateur concurrent.

5

2. Aspects tarifaires du dégroupage

En 2005, des évolutions sont intervenues sur chacune des trois grandes catégories de tarifs du dégroupage : tarifs récurrents, tarifs non récurrents et tarifs d'environnement.

2.1. Tarifs récurrents

Le 25 février 2005, le Conseil d'État a rendu son arrêt sur le recours déposé le 14 juin 2002 par France Télécom à l'encontre de la décision n° 02-323 de l'Autorité du 16 avril 2002, qui établissait notamment que le tarif de l'abonnement mensuel pour la fourniture de l'accès en dégroupage total ne devait pas être supérieur à 10,5 € par mois.

Aux termes de cet arrêt, le Conseil d'État a annulé la décision litigieuse pour défaut de transparence, jugeant que l'Autorité aurait dû, préalablement à la détermination de ce nouveau tarif, publier la méthode ayant servi à la détermination de celui-ci, cette nouvelle méthode s'étant écartée de celle retenue jusqu'alors.

Toutefois, le Conseil d'État n'a pas remis en cause la méthode de calcul mise en œuvre dans la décision annulée. Par ailleurs, il a limité les effets de cette annulation, en précisant qu'elle ne prendrait effet qu'à l'expiration d'un délai de deux mois. Cette annulation n'a donc pas eu d'effets rétroactifs.

Par suite et pour tirer toutes les conséquences de l'arrêt du Conseil d'Etat, l'Autorité a adopté dans ce délai de deux mois, une décision publique (décision n° 05-0267 en date du 24 mars 2005 modifiant la décision n° 00-1171), précisant la méthode de détermination des tarifs d'accès à la boucle locale de France Télécom.

Cette décision n'avait cependant qu'une vocation transitoire dans la mesure où la mise en œuvre du nouveau cadre réglementaire a conduit l'Autorité à modifier sa méthode de calcul du tarif du dégroupage total. Le 15 décembre 2005, l'Autorité a ainsi adopté une décision¹⁶ retenant la méthode des "coûts courants économiques", conduisant à ce que France Télécom abaisse le 19 janvier 2006 le tarif du dégroupage total à 9,29 € par mois. Cette méthode fait l'objet du chapitre 6 de la présente partie du rapport d'activité, consacré aux éléments de doctrine et de bilan.

2.2. Tarifs non récurrents

Dans le cadre d'un second contentieux, France Télécom avait attaqué en 2001 devant le Conseil d'Etat la décision n° 01-135 adoptée par l'Autorité le 8 février 2001 qui fixait notamment le tarif des frais d'accès au service (FAS) du dégroupage. Ce litige a finalement donné lieu à un désistement de France Télécom, dont le Conseil d'Etat a pris acte le 4 juillet 2005.

Jusqu'en 2005, ces frais (identiques entre le dégroupage partiel et le dégroupage total) s'élevaient à 78 € pour les Frais d'Accès au Service et à 40 € pour les frais de résiliation. Ces tarifs permettent à France Télécom de recouvrer d'une part des coûts de personnel technique, assurant spécialement les opérations de jarretière¹⁷ dans les répartiteurs, et d'autre part, les coûts de traitement administratif des commandes, notamment les coûts de système d'information.

Les frais d'accès au service de dégroupage ont fait l'objet, fin 2004 et début 2005, d'une revue afin de tenir compte des gains de productivité liés à la montée en charge du dégroupage et de l'amortissement des coûts initiaux du système d'information du dégroupage développé par France Télécom. Cette révision était d'autant plus justifiée que depuis 2002, date depuis laquelle ces tarifs n'avaient plus évolués, les processus de commande et de livraison ont été considérablement optimisés par France Télécom, en concertation avec les opérateurs dégroupés, notamment par le biais des réunions périodiques du groupe "processus de commande".

16 Décision n° 05-0834 de l'ARCEP en date du 15 décembre 2005 définissant la méthode de valorisation des actifs de la boucle locale cuivre ainsi que la méthode de comptabilisation des coûts applicable au dégroupage total

17 Branchement ou débranchement des paires de cuivre.

La prise en compte de ces effets a conduit à réduire assez sensiblement ces différents tarifs. France Télécom a ainsi publié les tarifs suivants dans son offre de référence de janvier 2005 :

	Dégroupage partiel	Dégroupage Total
Frais d'accès au service	55 €	50 €
Frais de résiliation	35 €	30 €

Source : ARCEP

2.3. Révision des tarifs des prestations connexes

Au cours de l'année 2005, l'Autorité a mené, avec France Télécom et les opérateurs dégroupés, une revue des tarifs des principales prestations connexes au dégroupage, c'est-à-dire les prestations facturées par France Télécom en dehors de la location de la paire de cuivre proprement dite. Certains de ces tarifs n'avaient pas fait l'objet d'un réexamen depuis plusieurs années alors que la forte croissance du parc d'accès dégroupés conduit à réduire les coûts de mise en œuvre de ces prestations, notamment par le biais d'effets d'échelle.

L'ensemble de ces prestations constitue une part importante de la facture de dégroupage des opérateurs. A titre illustratif, alors que le tarif mensuel du dégroupage partiel est de 2,9 €, le coût de ces différentes prestations connexes ramené à une facture mensuelle par accès, s'élevait alors à près de 2,5 € sur un répartiteur de 20 000 lignes, à plus de 4,5 € sur un répartiteur de 7 000 lignes et à près de 6 € sur un répartiteur de 5 000 lignes.

Cette revue s'est achevée le 27 juillet 2005 par la publication par France Télécom d'une nouvelle offre de référence dégroupage, présentant des baisses tarifaires significatives. Parmi les évolutions les plus sensibles, on peut notamment évoquer celles des tarifs des câbles de renvoi, des liens intra bâtiment ou des emplacements en espaces dédiés, qui ont baissé de 35 % en moyenne.

Ces évolutions ont conduit à réduire la facture moyenne des opérateurs d'un euro par mois et par accès. Cela a favorisé le déploiement du dégroupage jusqu'à des répartiteurs de taille très modeste, de l'ordre de 3 500 lignes (équivalent à des communes de 7 000 habitants), alors qu'auparavant, il semblait ne pas être rentable pour un opérateur alternatif de dégroupier des répartiteurs de moins de 5 000 lignes, équivalent à des communes de 10 000 habitants.

Enfin, la baisse très importante des tarifs de localisation distante devrait conduire à accroître encore la zone de couverture du dégroupage. Les anciens tarifs conduisaient à des frais fixes de l'ordre de 15 000 € par répartiteur, alors qu'aujourd'hui les frais fixes sont limités à 5 300 € par répartiteur, auxquels il convient d'ajouter environ 400 € de frais annuel.

D. Les offres d'accès large bande livrées au niveau régional

La régulation des offres d'accès large bande livrées au niveau régional a été profondément modifiée par le nouveau cadre réglementaire et les décisions d'analyses de marchés correspondantes, notamment par l'obligation de publication d'une offre de référence.

1. La mise en place de la régulation sur ce marché

1.1. Définition des offres régionales

Les offres d'accès large bande livrées au niveau régional appelées également "offres régionales" ou offres "*bitstream*", sont des offres de gros d'accès DSL. Elles sont utilisées par des opérateurs alternatifs pour fournir une connexion à haut débit à leurs clients finals, dans les zones où ils n'ont pas encore recours au dégroupage.

Les offres régionales peuvent être livrées en mode IP ou ATM et permettent aux opérateurs alternatifs de collecter du trafic Internet en différents points régionaux du réseau de France Télécom (21 points en IP et de 40 à 134 points en ATM) et d'utiliser leurs propres infrastructures de transport en complément.

Les opérateurs alternatifs peuvent avoir recours aux offres régionales pour servir des abonnés dépendant de tout répartiteur ouvert au DSL par France Télécom. En pratique, cela signifie que la couverture des offres régionales est exactement identique à la couverture des offres DSL de France Télécom sur le marché de détail, soit près de 95 % de la population fin 2005.

Bien que d'autres opérateurs alternatifs proposent, à partir du dégroupage, des offres concurrentes aux offres de gros régionales de France Télécom, seule France Télécom est régulée sur ce marché en tant qu'opérateur y exerçant une influence significative, dans la mesure où elle détient encore une part de marché supérieure à 90 %.

1.2. Offre de référence "Accès et collecte DSL"

Les décisions n° 05-0278¹⁸ et n° 05-0280¹⁹ de l'Autorité, prises le 19 mai 2005, ont fixé le nouveau cadre de la régulation des offres régionales et renforcent les pouvoirs de l'ARCEP sur ce marché, qui est désormais régulé selon des modalités proches de celles du dégroupage, autour notamment de la publication par France Télécom d'une offre de référence.

La première offre de référence "accès et collecte DSL" de France Télécom a été publiée le 27 juillet 2005. Les nouvelles offres régionales proposées sont segmentées en :

- une offre d'accès grand public permettant la connexion d'un utilisateur à un DSLAM de France Télécom au moyen des technologies DSL, appelée *DSL Access* ;

18 Décision n° 05-0278 de l'ARCEP du 19 mai 2005, portant sur la définition du marché pertinent de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau régional et sur la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché.

19 Décision n° 05-0280 de l'ARCEP du 19 mai 2005, portant sur les obligations imposées à France Télécom en tant qu'opérateur exerçant une influence significative sur le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau régional.

- une offre de collecte grand public permettant à l'opérateur client de prendre livraison des flux haut débit en mode ATM à un niveau régional, appelée *DSL Collect ATM* ;
- une offre de collecte grand public permettant à l'opérateur client de prendre livraison des flux haut débit à un niveau régional en mode IP, appelée *DSL Collect IP* ;
- une offre d'accès et de collecte destinée au marché professionnel, permettant de prendre livraison des flux haut débit en mode ATM à un niveau régional, appelée *DSL Entreprises*. Cette offre utilisée par les opérateurs pour servir le marché professionnel permet aux opérateurs de proposer à leurs clients de débits garantis et symétriques, grâce à la technologie SDSL.

Durant une période transitoire, ces nouvelles offres co-existeront avec les anciennes offres régionales encore en vigueur comme *ADSL Connect ATM*, *Turbo DSL* ou *IP/ADSL régionale*.

L'offre de référence "*Accès et collecte DSL*" a conduit à une harmonisation des différentes offres régionales, notamment une homogénéisation sur le territoire métropolitain, et à un débridage du débit crête utilisable par les opérateurs alternatifs à 64 Mbit/s pour l'offre résidentielle, qui permet désormais aux opérateurs de proposer des offres à débits plus élevés sur l'ensemble du territoire couvert en DSL.

Concernant le marché résidentiel, l'offre de référence a conduit à une baisse du tarif de l'accès de 10 %. Les tarifs de collecte ATM ont été réduits de 4 % (niveau "plaque") et de 10% (niveau "local"), tandis que les tarifs de la collecte IP ont baissé de 5 %.

Concernant le marché professionnel, l'offre DSL Entreprises, destinée à se substituer à l'offre Turbo DSL, apporte plusieurs évolutions allant dans le sens d'une harmonisation de l'offre avec celle du marché résidentiel. Contrairement aux liaisons Turbo DSL, les liaisons DSL Entreprises sont scindées en deux prestations, l'accès et la collecte, tout comme pour les liaisons résidentielles. Par ailleurs, la structure tarifaire de la prestation de collecte, relativement complexe dans l'offre Turbo DSL, est alignée sur l'offre résidentielle, avec seulement deux niveaux de collecte : un niveau plaque et un niveau local, plus capillaire. Les tarifs de la collecte enfin, sont eux aussi rapprochés de l'offre résidentielle.

L'offre de référence a évolué depuis sa première publication, avec notamment l'apparition le 5 septembre 2005 d'accès ADSL2+ et de nouveaux profils d'accès le 4 janvier 2006.

2. L'action de l'Autorité sur ce marché

L'Autorité est intervenue en 2005 sur le marché des offres régionales, à travers, d'une part, l'adoption de décisions formelles (avis tarifaire sur l'offre Turbo DSL et règlement de différend entre Colt Telecommunications France et France Télécom), et, d'autre part, la tenue de réunions multilatérales, réunissant France Télécom et les opérateurs alternatifs.

L'Autorité a continué de développer des modèles de coût de l'accès dégroupé et de la collecte permettant de mener des tests de ciseau tarifaire entre les offres régionales et le dégroupage.

L'Autorité a également lancé une réflexion à plus long terme sur l'allocation des coûts de génie civil, en confiant à M. Dominique Bureau, directeur des affaires économiques et internationales au ministère de l'Équipement, des Transports, du Tourisme et de la Mer, la présidence d'un groupe de travail multilatéral sur cette question.

2.1. Avis Turbo DSL du 12 mai 2005

Avant la mise en place du nouveau cadre réglementaire, l'offre de gros régionale Turbo DSL, utilisée par les opérateurs pour desservir la clientèle professionnelle, était soumise à un régime d'homologation tarifaire. L'Autorité était donc amenée à émettre un avis sur les propositions tarifaires de France Télécom, préalablement à leur homologation par le ministre.

A ce titre, en mars 2005, France Télécom a transmis à l'Autorité une décision tarifaire relative à son offre Turbo DSL. Cette décision présentait en particulier des baisses tarifaires sensibles portant en particulier sur les tarifs mensuels des liaisons, sur certains frais d'accès au service, ainsi que sur le tarif récurrent du raccordement au réseau de France Télécom.

L'Autorité a procédé à un test de ciseau tarifaire entre d'une part les liaisons Turbo DSL et d'autre part les coûts d'accès et de collecte, supportés par un opérateur dégroupé, qui l'a conduit à émettre un avis favorable sur cette décision tarifaire²⁰. En effet, les nouveaux tarifs proposés ne conduisaient pas à évincer du marché les opérateurs dégroupés qui commercialisent ou utilisent pour leur propre compte des prestations analogues à celles de l'offre Turbo DSL.

2.2. Réunions du groupe multilatéral "Bitstream"

Comme cela est le cas pour le dégroupage depuis 2001, des réunions multilatérales périodiques ont été mises en place avec l'ensemble des acteurs du marché des offres d'accès large bande livrées au niveau régional.

Un groupe multilatéral, dit groupe "*bitstream*", a été mis en place avant la publication de la première offre de référence. Le périmètre des travaux de ce groupe recouvre les problématiques de mise en œuvre opérationnelles et techniques, les nouvelles fonctionnalités de l'offre de référence et les problématiques tarifaires.

L'objectif de ce groupe est d'être un lieu d'échange et de remontée des problèmes rencontrés par les opérateurs alternatifs afin d'aboutir à des solutions consensuelles. Il constitue également un lieu d'annonce par France Télécom d'avancées et d'évolutions de l'offre de référence "*accès et collecte DSL*".

Parmi les thèmes abordés au cours des réunions multilatérales du second semestre 2005 figurent notamment :

20 Avis n° 05-0397 de l'ART du 12 mai 2005 sur la décision tarifaire n° 2005019 de France Télécom relative à l'évolution de l'offre "Turbo DSL".

- la mise en œuvre opérationnelle de l'offre de référence : la transition entre les anciennes et les nouvelles offres pose en effet un certain nombre de difficultés.
- les tarifs des prestations connexes des offres régionales : les échanges en réunion multilatérale ont notamment conduit France Télécom à réduire le tarif de migration de débit d'un accès ADSL.

2.3. Règlement de différend Colt/France télécom

Suite à la publication par France Télécom de l'offre de référence "Accès et collecte DSL", la société Colt Telecommunications France a estimé que certains tarifs de l'offre professionnelle étaient trop élevés au regard des obligations incombant à France Télécom. Pour ces raisons, elle a saisi le 19 août 2005 l'Autorité d'une demande de règlement de différend à l'encontre de France Télécom.

Ses demandes portaient sur les tarifs mensuels de l'accès ADSL et SDSL professionnel, ainsi que sur les tarifs du raccordement de son réseau à celui de France Télécom pour prendre livraison du trafic.

Conformément aux articles 9 et 10 de la décision n° 05-0280, portant sur les obligations imposées à France Télécom en tant qu'opérateur exerçant une influence significative sur le marché de gros des offres d'accès large bande livrées au niveau régional, France Télécom doit offrir sur ce marché des prestations à des tarifs reflétant les coûts correspondants, sous réserve que ces tarifs ne constituent pas des tarifs d'éviction sur le dégroupage.

L'Autorité a donc mené une double analyse pour les tarifs de la prestation d'accès, évaluant d'une part les coûts de France Télécom et d'autre part les coûts d'un opérateur alternatif efficace ayant recours au dégroupage.

Ces analyses ont conduit à une baisse significative des tarifs mensuels des accès ADSL et SDSL, respectivement à 47 et 48 € par mois et par accès au lieu de 65 et 75 €, par application de l'obligation de proscription de tarifs d'éviction. Dans sa décision²¹, l'Autorité a également revu à la baisse le tarif du raccordement colocalisé à 265 € par mois au lieu de 888 € par mois.

2.4. Modèle réglementaire de coût de l'accès dégroupé

En 2004, l'Autorité a développé, en coopération avec France Télécom et les opérateurs dégroupés, un modèle du coût de l'accès dégroupé. Ce modèle permet d'évaluer le coût mensuel (pour un opérateur alternatif efficace) d'un accès dégroupé en fonction de la taille du répartiteur considéré. Il apporte ainsi une vision synthétique des principales prestations de l'offre de référence sur le dégroupage de France Télécom.

Ce modèle a été publié pour la première fois en novembre 2004 et a fait l'objet de trois mises à jour, en mars, juillet et novembre 2005. Ces modifications ont permis de prendre en compte, d'une part, les évolutions tarifaires de l'offre de référence dégroupage (frais d'accès au service, tarif mensuel du dégroupage total, tarifs des prestations connexes) et, d'autre part, les évolutions liées à la dynamique du marché, puisque parmi les

Décision n° 05-1103 de l'ARCEP du 15 décembre 2005 se prononçant sur un différend opposant Colt Télécommunications France à France Télécom.

15

paramètres du modèle figure notamment le taux de pénétration du DSL en France.

Ce modèle permet d'estimer l'espace économique dont bénéficient les opérateurs entre le dégroupage et les autres offres de gros de France Télécom et notamment l'offre régionale DSL Access. L'ARCEP peut ainsi vérifier, conformément aux obligations tarifaires incombant à France Télécom sur ses offres régionales, si les tarifs de ces offres engendrent ou non un ciseau tarifaire sur le dégroupage.

A l'occasion de la mise à jour de novembre 2005, l'Autorité a organisé une consultation publique afin d'étendre ce modèle d'une part au marché professionnel, c'est-à-dire aux accès dégroupés permettant de satisfaire les besoins spécifiques des entreprises et à la localisation distante.

2.5. Travaux sur un modèle de la collecte et groupe "Bureau"

Le principal poste de dépense pour la construction d'un réseau est constitué par le génie civil (tranchées, fourreaux, etc).

Une question essentielle dans l'évaluation des coûts du haut débit concerne donc la manière d'allouer ces coûts de génie civil à chacun de ces différents services. Pour y répondre, l'Autorité a organisé à trois reprises une réunion de l'ensemble des acteurs au sein du groupe de travail présidé par M. Dominique Bureau, dont les travaux se poursuivront durant l'année 2006 (voir plus haut).

2.6. Evolutions de l'offre de référence de France Télécom

L'ensemble de ces éléments, entre autres, ont conduit France Télécom à faire évoluer à plusieurs reprises son offre de référence depuis sa première publication le 27 juillet 2005.

Le tableau ci-dessous en présente les principales évolutions :

Date de modification de l'offre de référence	Principales évolutions apportées
05/09/2005	- Mise en place de profils d'accès en ADSL2+
04/01/2006	- Baisse du tarif de modification de débit d'un accès ADSL à 3,8 € au lieu de 8,2 € - Apparition de nouveaux profils d'accès pour un ou deux services (mono-VC ou bi-VC) - Assouplissement de l'utilisation du mandat
16/01/2006	- Baisse du tarif récurrent du raccordement haut débit de type STM1 à 265 €/mois - Baisse des tarifs récurrent ADSL et SDSL 1, 2 et 4 paires à respectivement 47, 48, 68 et 108 €/mois - Clarification de la procédure de demande d'information en cas d'écrasement.
30/01/2006	- Baisse du tarif de l'accès ADSL bi-VC à 14,3 € au lieu de 15,5 € - Baisse du tarif de l'accès ADSL2+ bi-VC à 15,8 € au lieu de 17 €

Source : ARCEP

Les mobiles

- A. Le marché mobile en 2005
- B. L'interconnexion mobile en 2005
- C. Le roaming international

A. Le marché mobile en 2005

1. Les caractéristiques du marché mobile

Le marché mobile, avec un taux de pénétration qui atteint désormais 78,4% du 31 décembre 2005, est un marché mature. Parmi ses grandes caractéristiques, on peut relever une forte segmentation de l'offre (notamment en fonction de la consommation du client) ainsi qu'une politique d'encouragement de l'usage avec une intensification de la consommation et une montée en gamme des clients. On peut en trouver une illustration en 2005 au travers de la généralisation des offres d'abondance (formules illimitées notamment). Enfin, parmi les différents modes de distribution des offres de téléphonie mobile, le couplage du service mobile et d'un terminal dans des points de vente physiques a encore revêtu une place prééminente. Ceci paraît résulter de la grande importance qu'accordent les consommateurs aux caractéristiques de leur terminal, qui est devenu un objet personnel donnant accès à un nombre croissant de services (e-mail, navigation Internet, TV mobile, etc.) et pouvant associer de nombreuses fonctionnalités (appareil photo, assistant personnel numérique, lecteur MP3, radio, etc.).

Dans cette perspective, le marché de la téléphonie mobile est considéré par la profession comme "un marché de terminaux". D'ailleurs, ce n'est que très récemment que certains opérateurs de réseau ont mis en avant des offres post-payé sans terminal (dites offres "SIM nue"). La distribution physique dans un espace dédié à la téléphonie, avec des moyens humains et matériels permettant de valoriser les terminaux et d'accompagner le client, a constitué le cœur du marché mobile.

Cette situation présente des avantages pour le secteur, notamment en termes de diffusion du service mobile (équipement en terminaux) et des nouveaux services (GPRS, EDGE, 3G, etc.), mais aussi de confort pour le client. Néanmoins, elle conduit à altérer la rencontre de l'offre et de la demande en ce qui concerne le service mobile proprement dit, puisque celui-ci apparaît accessoire pour le client. En outre, la distribution physique peut constituer une barrière à l'entrée sur le marché. Ceci paraît d'autant plus vrai lorsque le marché parvient à maturité : le renouvellement se généralisant, la détention de points de vente en propre (distribution mono-marque) peut alors devenir stratégique, au détriment des opérateurs arrivés plus tardivement. Consciente de ces questions, mais aussi de sa connaissance partielle du sujet, l'Autorité sera amenée en 2006 à étudier plus finement le fonctionnement du marché mobile du point de vue de la distribution.

2. Les nouveaux acteurs : les MVNO

A la différence des opérateurs mobiles de réseau (en métropole : Orange France, SFR, Bouygues Telecom), les opérateurs virtuels ou "MVNO" (*Mobile Virtual Network Operator*) ne disposent pas de ressources en fré-

quences. Pour fournir le service mobile au client final, ils utilisent le réseau radio d'un opérateur mobile de réseau, dit opérateur "hôte".

Sept accords MVNO en France métropolitaine (Debitel, Omer Télécom, Futur Télécom, NRJ, Neuf Télécom, Cegetel et Télé2) ont été signés entre juin 2004 et avril 2005, Transatel ayant contracté fin 2001 un accord avec Bouygues Telecom.

Pour l'essentiel, ces MVNO répondent à un modèle dit "ESP" (*Enhanced Service Provider*), c'est-à-dire sans exploitation d'élément de réseau, et s'attachent à composer des offres (offres *low-cost* ou de contenus, régionales ou internationales, etc.) à partir des prestations de gros fournies par leur opérateur hôte. Ces opérateurs virtuels ciblent des clients distincts (particuliers, petites et moyennes entreprises, etc.) selon des formules qui peuvent leur être propres (offres post-payées sans terminal "SIM nues", distribution sans réseau physique par exemple) ou reprendre les schémas existants.

En juin 2005, Coriolis a signé un accord avec SFR pour lancer des offres visant les particuliers comme les entreprises, en 2G et 3G, avec notamment la fourniture de prestations de visiophonie. Par ailleurs, le 18 octobre 2005, l'accord de MVNO entre Orange France et Omer Télécom a été modifié pour permettre l'extension de l'offre initiale au niveau national, sous la marque Virgin Mobile. Le MVNO déclinera, en complément de la marque régionale Breizh Mobile, une gamme d'offres Virgin Mobile s'adressant principalement à une clientèle jeune avec des offres simples, principalement prépayées.

3. La situation concurrentielle

Au regard du caractère récent des accords de MVNO signés, la période 2005-2006 permettra d'apprécier le développement de ces opérateurs et, en fin de compte, de leurs premiers apports à l'animation du marché de détail.

3.1. Le suivi du marché

Le 14 avril 2005, l'Autorité a notifié à la Commission européenne et aux autres régulateurs européens (ARN) son analyse du marché de gros de l'accès et du départ d'appel mobile (marché n° 15 de la recommandation de la Commission, sur lequel les offreurs sont les opérateurs de réseau et les demandeurs les MVNO). Dans ce document, l'ARCEP a relevé que les accords MVNO pourraient ne pas suffire à améliorer la situation insatisfaisante du marché de détail. En effet, ces accords ne paraissent ni offrir aux MVNO un espace économique suffisant et pérenne ni leur permettre de se différencier sur un plan non tarifaire. En raison de la mise en œuvre trop récente de ces accords et de leur possible évolution, l'Autorité a estimé qu'il était délicat de juger avec certitude de la situation concurrentielle du marché mobile, particulièrement dans sa dimension prospective. En conséquence, elle a suspendu son analyse du marché 15. Toutefois, elle a placé parallèlement le marché mobile sous surveillance afin d'apprécier l'impact effectif des accords MVNO sur le marché de détail.

Pour apprécier l'évolution de la situation concurrentielle du marché, notamment en termes de prix et de parts de marché, l'ARCEP s'est attaché à recueillir des données chiffrées, via un questionnaire trimestriel adressé aux opérateurs mobiles (opérateurs de réseau et MVNO de métropole) : le Suivi des Indicateurs Mobiles (SIM), publié sur le site Internet de l'Autorité. Ce nouveau format de restitution remplace l'Observatoire des Mobiles. Il comprend des indicateurs plus adaptés à un marché arrivant à maturité et/ou permettant de caractériser la vigueur concurrentielle du marché. Il s'agit notamment :

- des ventes brutes (c'est-à-dire des ventes réalisées sur le trimestre) ;
- de la part de marché des opérateurs virtuels (en parc et en ventes brutes) ;
- du parc libre d'engagement (clients pouvant résilier leur contrat sans encourir de pénalités au titre d'une durée minimale d'engagement) ;
- du taux de résiliation.

Par ailleurs, l'ARCEP établit, chaque trimestre, un tableau de bord relatif au marché mobile en métropole, qu'elle transmet à la Commission européenne. Au vu de l'évolution du marché, l'Autorité notifiera une nouvelle analyse à la Commission avant la fin de l'année 2006.

3.2. Premiers résultats

Les données recueillies par le biais des questionnaires ont permis d'assurer un suivi relativement fin du développement du marché de gros et de l'animation concurrentielle du marché de détail.

Au 31 décembre 2005, les parts de marché des trois opérateurs mobiles exploitant un réseau en métropole s'établissent à respectivement 46,5% pour Orange, 35,7% pour SFR et 17,2% pour Bouygues Telecom.

De manière globale, les opérateurs virtuels se sont partagés au 31 décembre 2005 un parc global de 279 800 lignes représentant 0,60% du parc national total. Au 31 septembre 2005, ce parc atteignait 108 000 lignes (0,24%).

Métropole	Marché global		Parc prépayé		Parc postpayé	
	total clients	part de marché	clients	part de marché	clients	part de marché
Orange France	21 599 778	46,49%	8 206 207	48,98%	13 393 571	45,09%
SFR	16 608 999	35,75%	5 953 059	35,53%	10 655 940	35,87%
Bouygues Telecom	7 970 659	17,16%	2 516 745	15,02%	5 453 914	18,36%
Parc MVNO agrégé	279 793	0,60%	79 743	0,48%	200 050	0,67%
Total	46 459 229	100%	16 755 754	100%	29 703 475	100%

Source : ARCEP.

La Réunion	Marché global		Parc prépayé		Parc postpayé	
	total clients	part de marché	clients	part de marché	clients	part de marché
Orange Réunion	228 806	29,39%	124 882	27,50%	103 924	32,02%
SRR	549 771	70,61%	329 167	72,50%	220 604	67,98%
Total	778 577	100%	454 049	100%	324 528	100%

Source : ARCEP.

Antilles-Guyane	Marché global		Parc prépayé		Parc postpayé	
	total clients	part de marché	clients	part de marché	clients	part de marché
Orange Caraïbes	607 796	74,32%	257 115	75,88%	350 681	73,22%
Bouygues Telecom Caraïbes	160 319	19,61%	51 166	15,10%	109 153	22,79%
Dauphin	9 111	1,11%	8 351	2,46%	760	0,16%
Outremer	40 559	4,96%	22 193	6,55%	18 366	3,83%
Total	817 785	100%	338 825	100%	478 960	100%

Source : ARCEP.

Saint Pierre-et-Miquelon						
	total clients	part de marché	parcs clients prépayé	part de marché	parcs clients post-payé	part de marché
SPM Telecom	-	-	0	0%	2 718	100%

Source : ARCEP.

3.3. État des lieux sur les conditions de gros

A l'exception de l'extension du contrat d'Omer Télécom au plan national, les conditions de gros n'ont pas connu d'évolution notable depuis la signature des accords de MVNO. Donc aucune offre de convergence ou de couplage fixe-mobile n'a pu être développée, ce qui aurait contribué à l'élargissement de la palette de services et du choix laissé aux clients (résidentiels ou entreprises), notamment par la simplicité tenant à la souscription d'une offre unique.

Pour l'Autorité, il est souhaitable que les contrats de gros puissent évoluer au fil de la croissance des opérateurs virtuels sur le marché de détail pour permettre le développement de l'innovation dans le secteur des communications électroniques pour le bénéfice des utilisateurs. Ceci peut impliquer que les opérateurs virtuels puissent exploiter pour leur compte certains équipements de cœur de réseau (HLR, VMS, etc.).

3.4. Les autres indicateurs

Outre le suivi précis des performances respectives des opérateurs de réseau et des opérateurs virtuels, le Suivi des Indicateurs Mobiles (SIM) vise à quantifier un certain nombre de caractéristiques du marché, notamment en ce qui concerne sa fluidité, c'est-à-dire la propension de la demande à pouvoir s'exprimer le plus librement possible, notamment par la faculté de changer d'opérateur sans être lié par une durée d'engagement excessive.

A cet égard, le SIM suit le pourcentage des clients libres d'engagement vis-à-vis de leur opérateur, c'est-à-dire n'étant plus contractuellement liés à ces derniers et pouvant de ce fait changer d'opérateur sans encourir de clause de pénalité. Ainsi, au 31 décembre 2005, 26,8 % des clients post-payés étaient libres d'engagement et donc susceptibles de changer d'opérateur sans pénalité.

Le suivi des ventes brutes, en prépayé et en post-payé, combiné au suivi du niveau trimestriel des résiliations, permet d'apprécier la vigueur du jeu concurrentiel sur le marché de détail avec une plus grande précision que les ventes nettes. En effet, un niveau faible de ventes nettes peut indiquer tout autant une atonie du marché qu'un marché vigoureux comprenant un taux important de résiliations. En outre, le suivi des parts de marché en ventes brutes permet de déterminer celles des opérateurs virtuels dans les acquisitions de clients sur le marché. Ainsi, au 31 décembre 2005, le taux de résiliation trimestriel des clients post-payés s'établissait à 3,6 %, contre 8,5 % pour les clients prépayés.

3.5. Perspectives

Il est envisageable qu'à court terme l'Autorité étende son suivi du marché aux nouveaux services, plus précisément à l'examen et la publication des parcs 3G. Un tel suivi est en effet important tant au regard du projet industriel que représente le lancement de l'UMTS en métropole qu'en termes d'animation du marché.

Par ailleurs et comme indiqué en introduction, l'Autorité note que bien que ne relevant pas strictement de son champ de compétence, la distribution des offres de téléphonie mobile est un élément structurant de la concurrence sur le marché de détail, et pourrait à ce titre faire l'objet d'un examen plus approfondi par l'Autorité.

B. L'interconnexion mobile en 2005

1. La terminaison d'appel vocal

1.1. Le cadre issu de l'analyse des marchés : rappel des obligations

La terminaison d'appel vocal est une prestation d'interconnexion offerte par chaque opérateur mobile aux autres opérateurs, fixes ou mobiles. Il s'agit du goulot d'étranglement par lequel tout appel destiné aux clients de l'opérateur mobile doit passer, appel fixe vers mobile ou mobile vers mobile.

Conformément à la recommandation de la Commission européenne (marché n°16), l'Autorité a qualifié de pertinents les marchés de gros de la terminaison d'appel vocal sur chacun des réseaux individuels des opérateurs mobiles. Sur ces marchés, segmentés géographiquement suivant les zones d'attribution des licences (métropole, Antilles - Guyane, Mayotte, La Réunion, Saint-Pierre-et-Miquelon), l'Autorité a par ailleurs déclaré puissant chaque opérateur

mobile sur le marché afférent à la terminaison d'appel sur son réseau.

1.1.1. Métropole

S'agissant de la métropole, l'Autorité a imposé aux trois opérateurs mobiles métropolitains²² des obligations de :

- faire droit à toute demande raisonnable de prestations d'accès et d'interconnexion relatives à la terminaison d'appel vocal ;
- non discrimination ;
- publication d'une offre de référence ;
- séparation comptable et de comptabilisation des coûts.

L'Autorité leur a par ailleurs imposé un contrôle tarifaire, sous la forme d'une obligation que les tarifs reflètent les coûts correspondants. La baisse pluriannuelle ("*price cap*") fixée dans ce cadre impose :

- à Orange France et SFR un plafonnement du prix moyen de terminaison d'appel de 12,5 c€/min en 2005 et de 9,5 c€/min en 2006 ;
- à Bouygues Telecom un plafonnement du prix moyen de terminaison d'appel de 14,79 c€/min en 2005 et de 11,24 c€/min en 2006.
- le niveau de plafonnement du prix moyen de terminaison d'appel des trois opérateurs pour 2007 sera précisé au plus tard le 30 septembre 2006.

1.1.2. Outre-mer

S'agissant de l'outre-mer, l'Autorité²³ a soumis les sept opérateurs mobiles aux obligations suivantes :

- faire droit à toute demande raisonnable de prestations d'accès et d'interconnexion relatives à la terminaison d'appel vocal ;
- non discrimination ;
- transparence ;
- appliquer une structure de tarification de ces prestations de terminaison d'appel vocal qui reflète le service rendu (en particulier cette structure de tarification ne doit pas comporter de période indivisible).

En termes de contrôle tarifaire, seuls les principaux opérateurs, Orange Caraïbe et SRR, sont soumis, comme les opérateurs de métropole, à une obligation de pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants et à une obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts des prestations d'accès et d'interconnexion.

En pratique, le *price cap* fixé par l'Autorité à Orange Caraïbe et SRR consiste en une baisse de 20 % par an sur trois ans, imposant :

- à Orange Caraïbe un plafonnement du prix moyen de terminaison d'appel de 20,56 c€/min du 1^{er} avril 2005 au 31 décembre 2005 ; de 16,44 c€/min en 2006 et de 13,16 c€/min en 2007 ;
- à SRR un plafonnement du prix moyen de terminaison d'appel de 19,65 c€/min du 1^{er} avril 2005 au 31 décembre 2005 ; de 15,72 c€/min en 2006 et de 12,57 c€/min en 2007.

En termes de contrôle tarifaire, les opérateurs de dimension plus modeste (à savoir Bouygues Telecom Caraïbe, Dauphin Telecom, Saint-Martin Mobile dans la zone Antilles – Guyane ; Orange Réunion dans la zone de la

22 Décisions n° 04-937, 04-938 et 04-939 de l'ARCEP du 9 décembre 2004, portant sur l'influence significative des sociétés Orange France, SFR France et Bouygues Telecom sur le marché de gros de la terminaison d'appels vocal sur leur réseau respectif et les obligations imposées à ce titre.

23 Décision n° 05-0111 de l'ART du 1^{er} février 2005 portant sur la détermination des marchés pertinents concernant la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles d'outre-mer. Décisions n° 05-0112, n° 05-0113, n° 05-0114, n° 05-0115, n° 05-0116, n° 05-0117, n° 05-0118 de l'ART du 1^{er} février 2005 portant sur l'influence significative des sociétés Orange Caraïbe, SRR, Orange Réunion, Bouygues Telecom Caraïbe, Saint-Martin Mobile, Dauphin Télécom, SPM Télécom sur le marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur leur réseau respectif et les obligations imposées à ce titre.

Réunion ; et SPM Telecom à Saint-Pierre-et-Miquelon) sont, quant à eux, soumis à l'obligation de ne pas pratiquer des tarifs de terminaison d'appels excessifs.

1.2. Mise en œuvre : obligations comptables

Pour contrôler l'obligation de pratiquer des prix reflétant les coûts, il convient de distinguer d'une part la comptabilisation des coûts et d'autre part la tarification de la prestation concernée.

Pour comptabiliser les coûts, l'Autorité a défini des méthodes de valorisation des actifs et des règles de comptabilisation de coûts, dans le respect desquelles les comptes réglementaires (incluant des éléments de coûts) doivent lui être restitués. L'imposition d'une telle obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts à Orange France, SFR, Bouygues Telecom, Orange Caraïbe et SRR s'accompagne par ailleurs de travaux d'audit *ad hoc*.

La mission de l'auditeur procédant aux travaux d'audit réglementaire annuel consiste à examiner la conformité du système de comptabilisation des coûts de chacun des opérateurs concernés aux règles et modalités d'établissement des comptes réglementaires. Sauf si l'audit conduit à une conclusion défavorable ou à une impossibilité de conclure, l'auditeur délivre une attestation de conformité des comptes.

Dans le cadre du deuxième exercice, l'Autorité prend en compte l'ensemble des éléments, notamment relatifs aux coûts, restitués et audités, avant de déterminer l'encadrement tarifaire annuel ou pluriannuel de la prestation concernée. C'est dans le cadre de ce deuxième exercice que l'Autorité fixera le niveau de plafonnement pour 2007, et ce, au plus tard le 30 septembre 2006.

1.3. Premier audit des comptes en 2005

Le premier audit des comptes réglementaires des opérateurs mobiles métropolitains a eu lieu en 2005 et portait sur l'exercice 2003.

L'article 7 des décisions n° 04-937, n° 04-938 et n° 04-939 de l'Autorité prévoit que *"les modalités des obligations [de séparation comptable et relative à la comptabilisation des coûts des prestations d'accès et d'interconnexion relatives à la terminaison d'appel vocal 'directe'] seront définies par une décision de [l'ARCEP] ultérieure. De manière transitoire, [l'opérateur] transmet à [l'ARCEP] les données comptables selon les règles et les formats définis dans la décision 01-458²⁴".*

Les premiers travaux d'audit qui ont eu lieu pendant la période transitoire (au cours du premier semestre 2005) ont ainsi porté sur les comptes réglementaires de l'exercice 2003 transmis conformément aux lignes directrices adoptées par la décision n° 01-458.

L'Autorité, conformément au CPCE, a désigné le cabinet Ernst & Young pour réaliser l'audit des éléments pertinents du système d'information et des données comptables 2003 de Orange France, de SFR et de Bouygues

Décision portant adoption de lignes directrices relatives aux conditions tarifaires d'interconnexion des opérateurs mobiles puissants sur le marché national de l'interconnexion. Dans le cadre réglementaire antérieur, les opérateurs Orange France et SFR étaient tenus de communiquer des "reportings" annuels selon le format défini par cette décision.

Telecom (respectivement décisions n° 05-0272, n° 05-0273 et n° 05-0274). Les travaux d'audit ont donné lieu à la remise d'attestations de conformité du système de comptabilisation des coûts de chacun des opérateurs concernés.

1.4. Un nouveau cadre pour la comptabilisation des coûts

1.4.1. Fin de la période transitoire

La décision n° 05-0960 a mis un terme à la période transitoire pendant laquelle les opérateurs transmettaient à l'Autorité les données comptables selon les règles et les formats définis dans la décision n° 01-458. Elle a défini, pour les opérateurs concernés (Orange France, SFR et Bouygues Telecom pour la métropole, Orange Caraïbe sur la zone Antilles – Guyane, SRR à la Réunion) :

- les modalités d'application de l'obligation de séparation comptable et de comptabilisation des coûts ;
- les règles de restitution des coûts.

1.4.2. Prise en compte des services hors voix et de la 3G

Dans cette décision, l'Autorité a imposé aux opérateurs concernés la restitution de deux comptes individualisés :

- un compte individualisé "voix" formé par les coûts historiques relatifs aux prestations vocales, dont celle de terminaison d'appel vocal mobile ;
- un compte individualisé appelé "compte de bouclage" formé par les coûts historiques relatifs aux prestations autres que la voix.

En premier lieu, la formation du compte "voix" prend en compte l'évolution des réseaux mobiles, notamment le déploiement des réseaux 3G, alors que le format des comptes réglementaires spécifié dans la décision n°01-458 ne prenait en compte que les services voix fournis sur les réseaux GSM des opérateurs. L'Autorité considère en effet que, dans la mesure où les réseaux UMTS sont déployés –au moins partiellement– aujourd'hui en France métropolitaine, les services vocaux fournis sur les réseaux 3G doivent faire l'objet d'une restitution réglementaire au même titre que ceux fournis sur les réseaux 2G.

En second lieu, au-delà des prestations vocales et notamment de la prestation de terminaison d'appel vocal mobile, il est nécessaire que l'Autorité puisse apprécier la complétude des coûts, notamment en raison du choix fait d'allouer à chaque prestation technique les coûts communs (ou indivis) au *prorata* de tous les autres coûts : l'Autorité considère donc que la restitution du compte de bouclage (c'est-à-dire des coûts non imputés à la "voix") est nécessaire au contrôle et à la vérification de la complétude des coûts.

Le tableau suivant énumère les prestations techniques fournies par chaque opérateur concerné. Elles se répartissent en deux catégories (prestations voix et prestations autres que voix).

Famille de prestations techniques	Sous-famille	Prestations techniques
Prestations voix	Communications sortantes	Sortantes intra territoriales vers mobile tiers
		Sortantes intra territoriales vers fixe
		Sortantes inter territoires ou vers l'international
	Communications entrantes	Entrantes intra territoriales abouties (i.e. se terminant sur l'abonné)
		Autres communications intra territoriales (renvois d'appel, aboutissant sur la VMS, etc.)
		Entrantes inter territoires et internationales abouties (i.e. se terminant sur l'abonné)
		Autres communications entrantes inter territoires et internationales (renvois d'appel, aboutissant sur la VMS, etc.)
	Communications on net	Communications on net abouties (i.e. se terminant sur l'abonné)
		Autres communications on-net (renvois d'appel, aboutissant sur la VMS, etc.) mais hors consultation VMS
	Consultation de la VMS	Appels de consultation de la VMS, appels par la VMS de l'abonné
	Communications roaming out sortantes	Communications roaming out sortantes
	Autres prestations	Appels vers un serveur ou un centre d'appel de l'opérateur, appels vers des services spéciaux, etc.
Prestations SMS		SMS entrants, sortants, on net notamment
		SMS en roaming out
Prestations data	Communications sur le territoire considéré	Communications en WAP CSD (minutes)
		Communications en mode paquet (kbit)
	Communications en roaming out	Communications en WAP CSD (minutes)
		Communications en mode paquet (kbit)

Source : ARCEP

1.4.3.- Principales orientations

La principale orientation prise par la décision n° 05-0960 a consisté à exiger un degré fin de détail du compte individualisé voix, en particulier à travers la restitution séparée des coûts spécifiques au réseau de deuxième génération (2G) de ceux spécifiques au réseau de troisième génération (3G), et des coûts communs à ces deux technologies²⁵.

Dans la mesure où les réseaux 3G vont, durant une phase de montée en charge de quelques semestres, faire apparaître des amortissements pleins

A titre d'exemple, les équipements spécifiques 2G et 3G sont essentiellement des équipements du sous-système radio, comme les stations de base, les contrôleurs de stations de base et éventuellement des bâtiments. Parmi les équipements communs à la 2G et la 3G figurent tous les équipements du cœur de réseau, ainsi que certains bâtiments et équipements du sous-système radio et les pylônes portant des antennes 2G et 3G.

26 La décision 04-936 en date du 9 décembre 2004 portant sur la détermination des marchés pertinents concernant la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles en métropole a défini un marché de gros de la "terminaison d'appel vocal sur ce réseau mobile", que la prestation soit fournie via un réseau GSM ou UMTS. Cette définition de marché est conforme au principe de neutralité technologique.

pour des volumes de trafic modérés, l'Autorité souhaite en effet disposer d'une visibilité sur l'ampleur de cet effet comptable sur les coûts relatifs à la terminaison d'appel vocal mobile.

Cette distinction ne remet pas en cause le principe de neutralité technologique²⁶. En effet, l'Autorité n'envisage pas d'instaurer une différenciation tarifaire de terminaison d'appel entre la 2G et la 3G, ni d'appliquer des méthodes de valorisation d'actifs différentes selon que ces actifs correspondent au réseau 2G ou au réseau 3G.

Ces demandes spécifiques sont notamment justifiées en raison du fort enjeu représenté par la terminaison d'appel vocal mobile dans le secteur des communications électroniques : cette prestation est celle qui engendre les flux financiers inter opérateurs les plus importants, à la fois entre opérateurs mobiles, et entre les opérateurs fixes et les opérateurs mobiles.

Terminaison d'appel vocal

	2002	2003	2004	2005	Variation 2005/2004
Fixe => mobile					
Volume (Mds de mn)	10,5	11,4	11,6	12	+3,5%
Valeur (Mds d'euros)	2,9	2,7	2,4	2.1	-12,5%
Mobile => mobile					
Volume (Mds de mn)	3,2	41,1	50,1	59,5	+18,8%

Sources : ARCEP

1.4.4. Autres restitutions de comptes

L'Autorité a imposé aux opérateurs la transmission d'états de coûts et de revenus prévisionnels. Ces éléments forment un compte individualisé prévisionnel, qui résulte de la projection sur les années futures des grands agrégats de coûts et de revenus, sur la base d'informations disponibles à la date de constitution de ce compte prévisionnel. Ce dernier ne présente pas le même niveau de détail que le compte individualisé constaté, formé d'éléments de revenus et de coûts historiques.

Enfin, les opérateurs doivent transmettre leurs chroniques d'investissements, éléments sans lesquels l'Autorité n'est pas en mesure d'évaluer de manière continue et prospective la pertinence des différentes méthodes de valorisation d'actifs, dont celle des coûts historiques qu'elle a retenue à ce stade.

1.5. Calendrier

S'agissant de la métropole, il est prévu que les opérateurs mettent en œuvre les spécifications de la décision n° 05-0960 dès 2006 pour la restitution réglementaire des exercices comptables des années 2004, 2005, 2006 et 2007.

Ainsi, Orange France, SFR et Bouygues Telecom communiqueront à l'Autorité pour le 1^{er} mars 2006 leurs états non audités de coûts et de revenus de l'année 2004, et ces derniers seront audités en vue de la délivrance d'éventuelles attestations de conformité (accompagnant les rapports d'audit) au plus tard le 15 avril 2006.

Orange France, SFR et Bouygues Telecom communiqueront à l'Autorité pour le 15 juin 2006 leurs états non audités de coûts et de revenus de l'année 2005, et ces derniers seront audités en vue de la délivrance d'éventuelles attestations de conformité (accompagnant les rapports d'audit) au plus tard pour le 30 septembre 2006.

Enfin, Orange France, SFR et Bouygues Telecom communiqueront à l'Autorité pour le 1^{er} juillet 2007 leurs états non audités de coûts et de revenus de l'année 2006, et ces derniers seront audités en vue de la délivrance d'éventuelles attestations de conformité (accompagnant les rapports d'audit) au plus tard pour le 30 septembre 2007.

S'agissant de l'outre-mer, il est prévu que les opérateurs concernés, à savoir Orange Caraïbe et SRR, mettent en œuvre les spécifications de la décision n° 05-0960 dès 2006 pour la restitution réglementaire des exercices comptables des années 2006 et 2007. De façon transitoire, pour les exercices comptables 2004 et 2005, ces opérateurs pourront continuer à établir leurs rapports réglementaires selon les modalités et un format définis en annexe de la décision n° 01-458.

Orange Caraïbe et SRR communiqueront à l'Autorité pour le 1^{er} avril 2006 leurs états non audités de coûts et de revenus de l'année 2004, et pour le 1^{er} octobre 2006 leurs états non audités de coûts et de revenus de l'année 2005.

Les premiers travaux d'audit concernant l'outre-mer porteront sur des états non audités de coûts et de revenus de l'année 2006 transmis par Orange Caraïbe et SRR pour le 1^{er} juillet 2007 : ces derniers seront audités en vue de la délivrance d'éventuelles attestations de conformité (accompagnant les rapports d'audit) au plus tard pour le 30 septembre 2007.

1.6. Mise en œuvre des obligations

1.6.1. Offres de référence

Conformément aux décisions n° 04-937, 04-938 et 04-939 de l'Autorité, les offres de référence d'interconnexion et d'accès relatives à la terminaison d'appel vocal pour 2006 ont été communiquées à l'Autorité par les trois opérateurs mobiles de métropole avant le 1^{er} février 2005. Elles ont ensuite été publiées²⁷ sur leurs sites respectifs avant le 1^{er} mars 2005 et sont donc accessibles librement sous forme électronique. Ces offres sont entrées en vigueur le 1^{er} avril 2005.

La publication des offres de référence des opérateurs ne vaut pas validation par l'ARCEP.

27

1.6.2. Contrôle tarifaire en 2005

Les opérateurs soumis à un *price cap* ont respecté les niveaux de plafonnement tarifaire fixés par l'Autorité, ainsi que l'illustre le tableau des tarifs au 1^{er} janvier 2006 ci-après.

		Crédit temps (€)	Crédit temps (sec)	Prix par minute au delà (€)
Orange France	Tarif intra ZA	0	0	0,125
	Tarif extra ZA	0	0	0,1298
SFR	Tarif T1	0	0	0,125
	Tarif extra ZA (T2)	0	0	0,1296
	Tarif extra ZA (T3)	0	0	0,1346
Bouygues Telecom	Tarif intra ZA	0	0	0,1479
	Tarif extra ZA	0	0	0,1518
Orange Caraïbe		0	0	0,2056
SRR		0	0	0,1965

Sources : ARCEP

Il convient de constater que les structures tarifaires des opérateurs d'outre-mer ont évolué sur deux points : tout d'abord comme l'ARCEP l'avait imposé, il a été mis fin au crédit temps ; ensuite la modulation tarifaire (heures pleines / heures creuses) qui existait en 2004 a été supprimée à l'initiative des opérateurs.

S'agissant des opérateurs de dimension plus modeste (à savoir Bouygues Telecom Caraïbe, Dauphin Telecom, Saint-Martin Mobile dans la zone Antilles – Guyane ; Orange Réunion dans la zone de la Réunion ; et SPM Telecom à Saint-Pierre-et-Miquelon) l'Autorité a vérifié que tous appliquaient une structure de tarification des prestations de terminaison d'appel vocal reflétant le service rendu, et en particulier sans période indivisible. L'Autorité relève par ailleurs que l'essentiel de ces opérateurs ont pratiqué des baisses tarifaires en 2005.

1.6.3. Perspectives

S'agissant de la métropole, la principale action réglementaire que l'Autorité aura à entreprendre consistera à définir l'encadrement tarifaire qu'Orange France, SFR et Bouygues Telecom devront respecter durant l'année 2007 pour leurs prestations de terminaison d'appel vocal respectives. L'ARCEP fixera cet encadrement tarifaire dans une décision qui sera publiée au plus tard le 30 septembre 2006, sur la base des éléments de coûts et de revenus dont elle dispose, notamment les éléments audités relatifs à l'exercice 2004.

Pour l'outre-mer, l'encadrement tarifaire que doivent respecter Orange Caraïbe et SRR court jusqu'à la fin de l'année 2007. L'Autorité vérifiera donc début 2007, de manière analogue à ce qu'elle a fait début 2006, que ces deux opérateurs respectent les niveaux de plafonnement tarifaire fixés par l'Autorité.

De nouveaux opérateurs ont par ailleurs ouvert commercialement leurs services. Ainsi, Outremer Telecom, qui dispose d'une autorisation GSM couvrant la zone géographique Antilles, Guyane et la Réunion, a ouvert commercialement son service en Guyane en novembre 2004 et en novembre 2005 en Martinique et en Guadeloupe²⁸. L'ARCEP lancera

26 Le service n'était pas ouvert commercialement à la Réunion début mars 2006.

courant 2006 une consultation publique portant sur l'analyse de l'influence significative d'Outremer Télécom sur le marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur son réseau mobile et sur les obligations imposées à ce titre.

De manière analogue, l'Autorité lancera, dès l'ouverture commerciale des services par l'opérateur Telcell annoncée *a priori* en 2006, une consultation publique relative à l'analyse de marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur le réseau de cet opérateur.

2. La terminaison d'appel SMS

2.1. Le marché du SMS sur les réseaux mobiles

2.1.1. Fonctionnement technique du SMS

Un "SMS" (*Short Message Service*) ou service de message court est un message écrit, composé de 160 caractères maximum, chacun codé sur 7 bits. Ce service est disponible sur la totalité du parc de terminaux en circulation sur le marché et fonctionne sur tous les types de réseaux (GSM, GPRS, UMTS). Conformément à la norme GSM, les SMS utilisent des capacités dédiées à la signalisation et sont transmis via le canal sémaphore n°7 (SS7).

Outre le SMS de bout en bout, la norme GSM distingue notamment les SMS-MO (*Mobile Originated*), des SMS-MT (*Mobile Terminated*). Un SMS-MO désigne le transfert d'un SMS depuis un mobile vers le SMSC (*SMS Center*), tandis qu'un SMS-MT désigne le transfert d'un SMS depuis le SMSC vers un mobile.

Techniquement, le service SMS nécessite la mise en place d'un ou plusieurs serveurs spécifiques dans le réseau. Le serveur de messages courts (SMSC) assure le stockage des SMS dans des bases de données, la distribution des SMS aux terminaux mobiles destinataires (quand ceux-ci se sont manifestés dans le réseau GSM auquel ils appartiennent) et le traitement des dates de validité des SMS. Le MSC (*Mobile services Switching Center*), élément de commutation du réseau mobile commun aux autres catégories de trafic, constitue quant à lui l'émetteur réseau du SMS-MO et le récepteur réseau du SMS-MT.

2.1.2. SMS mobile à mobile

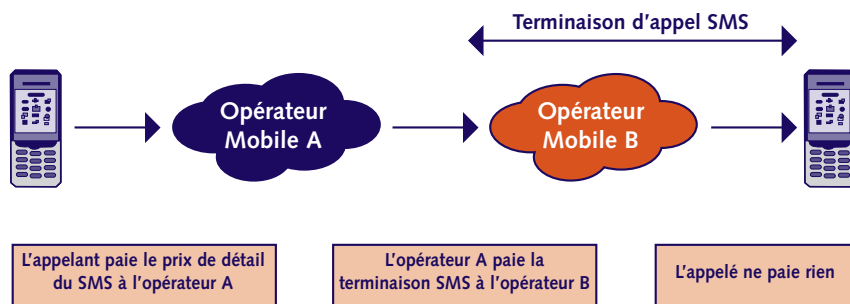
L'envoi d'un SMS interpersonnel d'un opérateur mobile français ou étranger vers le réseau d'un opérateur mobile tiers est régi par un contrat d'interopérabilité SMS, généralement réciproque. Dans ce cadre, la terminaison d'appel SMS depuis un opérateur A sur le réseau mobile de l'opérateur B consiste en l'acheminement par l'opérateur mobile de destination d'un SMS transmis *in fine* à l'un de ses abonnés mobiles sous la forme d'un SMS-MT.

Le SMS est facturé au détail selon le système du *calling party pays* : c'est le client qui envoie le SMS qui est facturé, la réception étant gratuite. S'agissant du marché de gros, les opérateurs mobiles ne payent pas de charge d'interconnexion s'il s'agit d'un SMS *on net* (envoyé et reçu par

deux abonnés d'un même opérateur) et payent le prix correspondant à la terminaison d'appel SMS pour les SMS *off net* (le SMS emprunte les deux réseaux). Dans ce cas, le prix de la charge de terminaison d'appel SMS est la seule partie payée par l'opérateur mobile de l'appelant à l'opérateur mobile de l'appelé. Au 31 décembre 2005, cette charge s'élevait à 4,3 centimes d'euro.

Appelant A

Appelé B

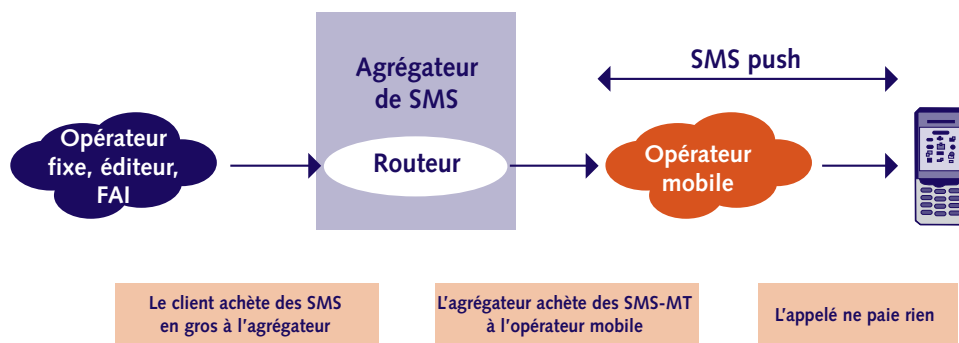


Sources : ARCEP

2.1.3. Le SMS hors du seul monde mobile

Outre les opérateurs mobiles, d'autres acteurs, notamment des fournisseurs d'accès Internet (FAI) et des éditeurs de services, sont susceptibles de solliciter une prestation de SMS-MT auprès de l'opérateur de destination. Dans ce cadre, l'envoi du SMS-MT se fait hors connexion et on parle alors de "SMS *Push*". Si les architectures de réseaux diffèrent quelque peu, la cinématique des échanges reste équivalente à celle décrite précédemment.

Plutôt que de passer par plusieurs interfaces (une par opérateur de destination) ayant des caractéristiques différentes et nécessitant certains développements techniques, ces acteurs non mobiles recourent généralement aux services d'un agrégateur (équivalent de l'opérateur de transit pour la voix) qui se charge alors de l'acheminement des SMS.



2.1.4. Les chiffres clés : contexte et enjeux économiques

Le nombre de SMS échangés a été multiplié par 8,7 entre 2000 et 2005 en volume. Les échanges de données (SMS et MMS) représentent environ 12% du chiffre d'affaires des opérateurs mobiles. En 2005, près de 13 milliards de SMS ont été envoyés, générant un chiffre d'affaires de 1,3 milliard d'euros.

Nombre de SMS interpersonnels émis entre 2000 et 2005

Millions d'unités	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^e
Nombre de SMS interpersonnels émis	1 471	3 508	5 523	8 188	10 335	12 721

Source ARCEP, Observatoire des marchés -
e = estimation au 1^{er} avril 2006.

Sur l'ensemble de l'année de 2005, le nombre de SMS mensuel moyen par client s'élève à environ 23, selon l'Observatoire des marchés. Pour le CREDOC, le SMS reste par ailleurs l'apanage de la jeunesse, même s'il se diffuse lentement à l'ensemble de la population française.

Nombre de SMS envoyés par semaine

	12-17 ans	18-24 ans	25-39 ans	40-59 ans	60-69 ans	>70 ans
2003	19	13	9	5	2	4
2004	17	19	9	6	4	2
2005	28	20	11	7	4	2

Source : CREDOC 2005.

2.2. L'analyse de l'autorité

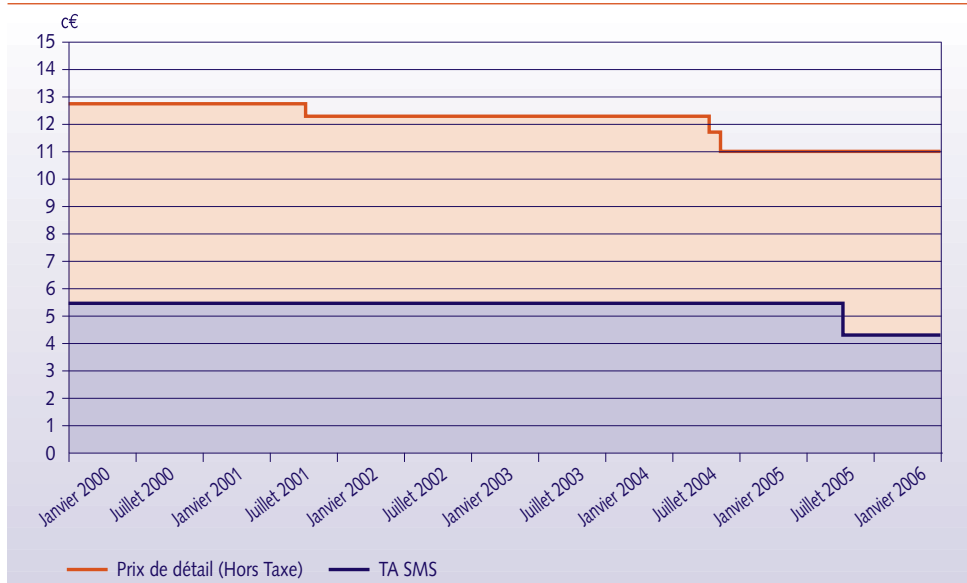
Le 24 octobre 2005, l'ARCEP a lancé un processus d'analyse de marché visant à définir le marché de gros de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles comme marché pertinent, au même titre que le marché de gros de la terminaison d'appel vocal sur les réseaux mobiles. L'Autorité a en effet identifié un certain nombre de problèmes concurrentiels sur ce marché qu'il convient de résoudre.

2.2.1.- Principaux problèmes concurrentiels identifiés

- Absence d'évolution significative des prix

Les prix de gros du SMS, comme les prix de détail, sont marqués par une certaine stabilité. Si le volume de SMS envoyés a considérablement augmenté ces dernières années, la baisse des tarifs de détail, intervenue à l'été 2004, n'a été que tardive, limitée et essentiellement concentrée sur les importants forfaits SMS.

Prix des SMS unitaires en heure pleines

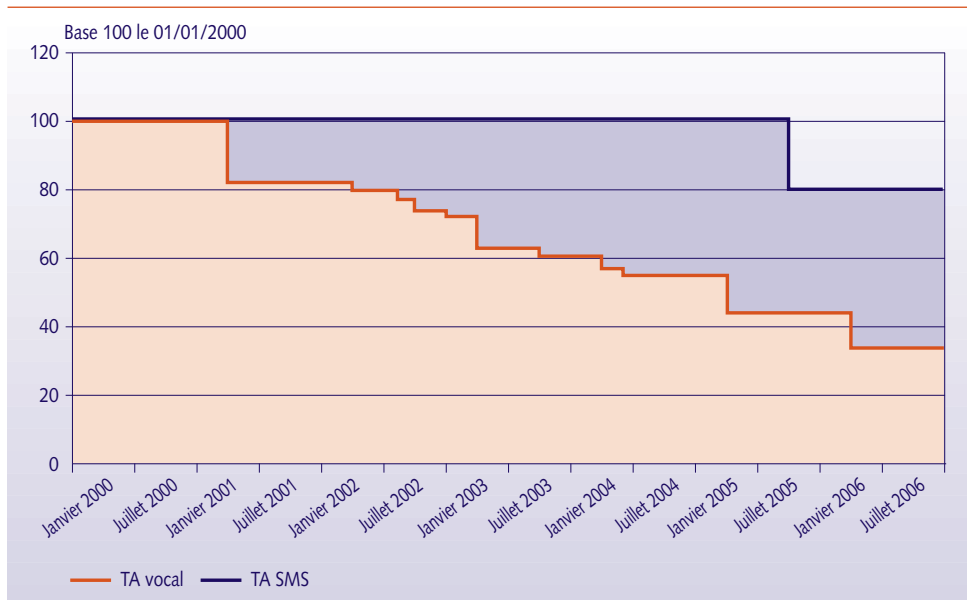


Source : ARCEP.

26 Cette charge est passée de 5,3 c€ en 1999 à 4,3 c€ en novembre 2005 avec effet rétroactif au 1^{er} juillet 2005, conformément aux décisions n°05-0929 et 05-0930 portant sur deux règlements de différends que la société Bouygues Telecom a déposé devant l'Autorité à l'encontre d'Orange France et de SFR.

Cette relative stabilité des prix de détail des SMS est à mettre en rapport avec l'évolution des prix de gros. Depuis la signature des accords d'interopérabilité SMS en décembre 1999, la charge d'interconnexion SMS est en effet restée stable²⁹ et paraît élevée eu égard aux coûts encourus.

Évolution des terminaisons d'appel SMS et voix



Source : ARCEP.

• Des barrières à l'entrée élevées

Selon l'Autorité, un niveau élevé de terminaison d'appel SMS accroît mécaniquement les coûts des plus petits opérateurs. En effet, des déséquilibres structurels apparaissent, notamment sur les gros consommateurs et ces déséquilibres sont d'autant plus importants que la terminaison d'appel SMS est éloignée des coûts. Par ailleurs, l'existence de certaines pratiques de différenciation tarifaire *on net* / *off net* favorise les opérateurs dont la part de marché est importante en renforçant les "effets club".

Par ailleurs, on peut constater l'absence de développement des offres SMS au départ des réseaux fixes. A ce jour, France Télécom est le seul opérateur de réseau fixe métropolitain à proposer des offres SMS. Certains acteurs non mobiles ont indiqué à l'Autorité ne pas avoir développé d'activité SMS en raison du caractère excessif de la TA SMS.

Enfin, l'analyse de la puissance de marché tend à montrer que les opérateurs mobiles métropolitains ne sont pas soumis à des contre pouvoirs significatifs, notamment de la part des acteurs non mobiles (agrégateurs de SMS, opérateurs fixes, fournisseurs d'accès Internet, éditeurs de services) sur leurs marchés de gros respectifs.

2.2.2. Les remèdes envisagés

Afin de résoudre ces différents problèmes concurrentiels, l'Autorité propose d'imposer aux trois opérateurs de métropole les obligations suivantes :

- faire droit aux demandes raisonnables d'accès et d'interconnexion ;
- non discrimination ;
- transparence ;
- séparation comptable et comptabilisation des coûts ;
- contrôle tarifaire sous forme d'une obligation que les tarifs reflètent les coûts correspondants.

Dans ce cadre, l'Autorité entend fixer un premier plafond tarifaire à 2,5 c€/SMS dès l'entrée en vigueur des obligations susmentionnées, sans préjudice de niveaux qui pourraient être fixés ultérieurement sur la base des éléments de coûts audités. Ces remèdes entreraient en vigueur à la mi 2006.

2.3. Contexte européen

2.3.1. La Commission européenne

Le marché de gros de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles ne fait pas, à ce jour, partie de la liste des 18 marchés pertinents recensés par la Commission européenne dans sa recommandation du 11 février 2003.

Conformément aux Lignes directrices du 11 juillet 2002 sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché, pour qualifier le marché de gros de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles

comme marché pertinent, l'Autorité s'est appuyé sur les trois critères utilisés initialement par la Commission pour établir cette liste.

La Commission a par ailleurs annoncé une révision de sa liste courant 2006.

2.3.2. Les autres ARN

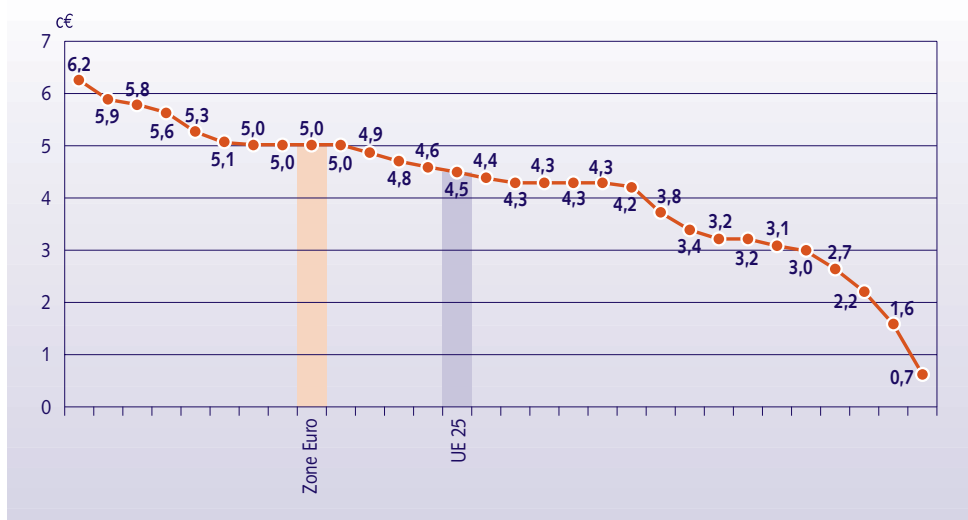
Au cours de l'été 2005, l'Autorité a élaboré un premier *benchmark* portant sur les terminaisons d'appel SMS en Europe. Cette étude a notamment été présentée par l'ARCEP dans le cadre du Groupe des Régulateurs Indépendants (GRI), lors du *Mobile Market Working Group* de Lisbonne (13 et 14 octobre 2005) et lors d'un *Workshop* spécifique organisé à Paris les 16 et 17 mars 2006. L'analyse de ce *benchmark* montre :

- que la TA SMS apparaît bien comme une composante du prix de détail des SMS et plus précisément comme un coût pour la fourniture de SMS au détail.
- que, plus la terminaison a été fixée tardivement, plus elle s'établit à un niveau bas. C'est notamment le cas d'un certain nombre de pays qui pratiquaient encore le "*bill and keep*" pour les SMS jusqu'en 2002 ou en 2003.

Selon ce comparatif, les tarifs de terminaisons d'appel SMS en Europe, en novembre 2005, s'étagaient de 6,2 c€ à 0,7 c€ par message. La moyenne de l'Europe des 25 se situait à 4,6 c€, celle des pays de la zone euro à 5 c€.

Ci-dessous figure le benchmark dans sa version confidentielle :

Comparatif des terminaisons d'appel SMS en Europe



Source : ARCEP, novembre 2005.

Le roaming international

Les travaux relatifs au marché de gros de l'itinérance internationale (ou marché du "roaming international") ont représenté une part significative de l'activité des autorités de régulation nationales (ARN), et plus particulièrement de l'ARCEP, au cours de l'année 2005.

Ce service de gros, dont l'analyse a été confiée aux ARN par la recommandation de la Commission européenne en date du 11 février 2003 (il s'agit du marché n°17), consiste en l'ensemble des prestations de communications électroniques offertes par les opérateurs de réseau d'un Etat-membre (accès et départ d'appel voix, SMS et data) aux opérateurs d'un autre Etat-membre, afin que les clients de ce dernier soient en mesure de bénéficier d'une continuité de service lors de leurs déplacements à l'étranger. Par exemple, un opérateur espagnol souhaitant permettre à ses clients de passer des appels depuis la France, c'est-à-dire depuis un réseau mobile français, doit acquérir des minutes de gros d'itinérance internationale auprès de ce réseau français.

Une initiative de la Commission relayée par les ARN

Ce marché présente plusieurs spécificités, dont une dimension internationale évidente. En effet, les prix de gros d'un pays impactent nécessairement les prix de détail dans les autres pays. Ainsi, le marché du roaming procède d'une interdépendance internationale, ce qui a motivé le recueil d'informations simultanément par l'ensemble des ARN de l'Espace Economique Européen (EEE), l'analyse préliminaire effectuée par le Groupement des Régulateurs Européens (GRE). Surtout, toute intervention sur ce marché doit être coordonnée au niveau européen, ce qui justifie l'implication forte de la Commission européenne.

1.1. Aspects transparence

Une première intervention de la Commission européenne a consisté à publier un site Internet³⁰ affichant certains tarifs de détail pour l'ensemble des Etats-membres de l'Union européenne, c'est-à-dire les tarifs payés par les clients utilisant leur téléphone de l'étranger. Ce site, lancé en septembre 2005, a pour objectif de permettre aux consommateurs de services d'itinérance de comparer, dans une certaine mesure, les prix correspondants pratiqués par les opérateurs de réseau, et de pouvoir, du fait de cette information, être mieux à même de faire jouer la concurrence.

Cette initiative a été relayée par le Groupe des Régulateurs Indépendants (GRI), qui a constitué un groupe de travail *ad hoc* afin que chaque Etat-membre intéressé mette en œuvre un site équivalent portant plus spécifiquement sur ses opérateurs.

http://europa.eu.int/information_society/roaming.

1.2. Aspects concurrentiels

La Commission européenne s'est déjà penché sur les services d'itinérance internationale notamment lors de plusieurs interventions sous l'angle du contentieux de la concurrence et du droit des concentrations.

Ainsi, en juillet 2004, elle a initié une procédure contentieuse pour abus de position dominante contre deux opérateurs de réseaux mobiles britanniques, O2 et Vodafone, en raison des prix de gros "*inéquitables et excessifs*" facturés par ces derniers en prestations de roaming. En février 2005 la Commission européenne a initié deux procédures semblables contre les exploitants de réseaux mobiles allemands T-Mobile et Vodafone.

Par ailleurs, la Commission examine les modalités de l'accord-type d'achat de prestations de gros de roaming ainsi que les alliances de roaming "Freemove" et "Starmap" au regard du droit communautaire des ententes (art. 81 du Traité CE).

Enfin, la Commission a imposé, lors du rachat de l'opérateur britannique O2 par Telefonica, son retrait de l'alliance Freemove.

2. Description et fonctionnement du marché de détail

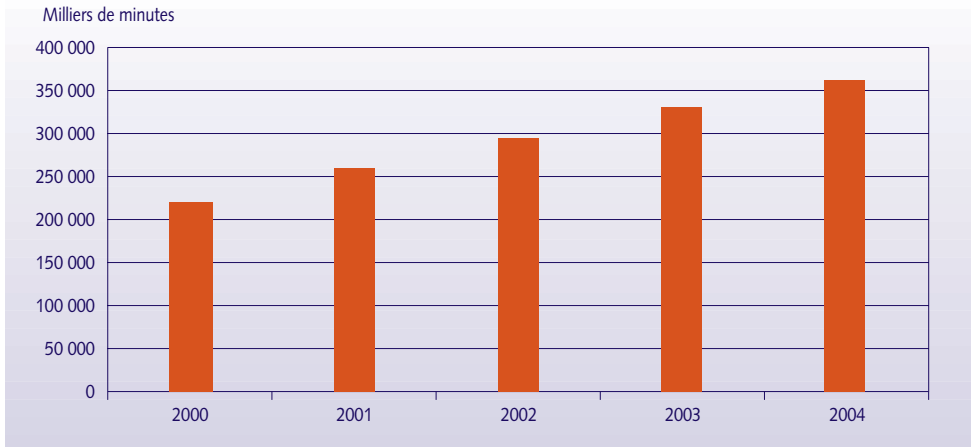
Les prestations d'itinérance fournies au consommateur final consistent de manière synthétique à offrir une continuité de services aux clients en déplacement à l'étranger (c'est-à-dire en situation d'itinérance internationale). On parle alors de services de "*roaming out*" (c'est-à-dire d'itinérance "extérieure" ou "à l'étranger"), qui sont le plus souvent disponibles pour le client de façon automatique ou sur simple activation de l'option par déclaration administrative auprès de son opérateur.

Ces services sont facturés dans le cadre de l'offre de communication mobile comme un des services relevant de cette offre (principe du bouquet de services). En revanche, ils ne suivent généralement pas le même plan tarifaire que les communications émises et reçues sur le territoire national. Notamment, les consommations de *roaming out* effectuées par un consommateur d'offre post-payée sont facturées hors-forfait.

S'agissant du trafic entrant, à la différence de la convention de tarification nationale par laquelle seul l'appelant paie l'appel, dont sa terminaison (principe dit du "*calling party pays*"), la réception d'un appel entrant est à la charge du client en déplacement (en sus du prix payé par l'appelant). Ce tarif de réception de détail rémunère le transit international et le surcoût éventuel lié à la terminaison de l'appel sur le réseau de l'opérateur étranger par rapport à la terminaison d'appel nationale, de sorte que quelle que soit la localisation de l'appelé, la dépense de l'appelant n'excède pas le prix d'un appel vers un client se trouvant dans sa zone géographique habituelle (i.e. où il a contracté le service – le même principe s'applique aux renvois d'appels).

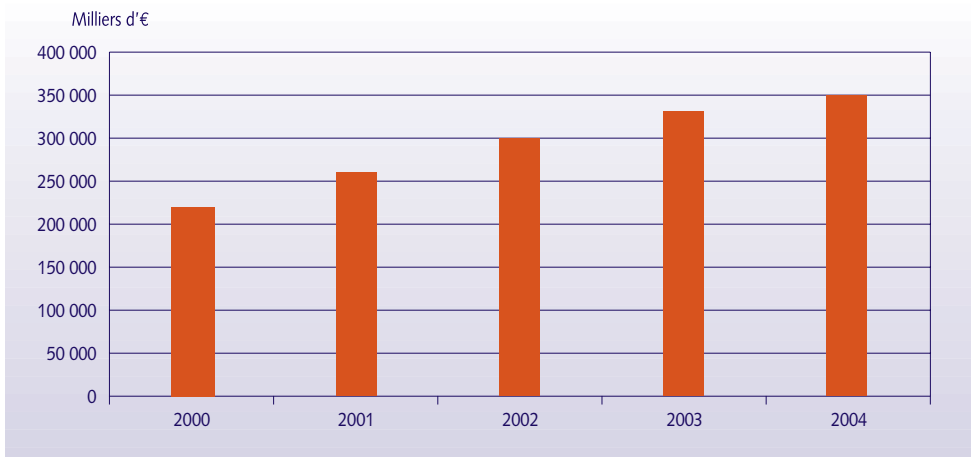
Les graphiques ci-dessous représentent les volumes (en minutes) et les revenus (en milliers d'euros) de la voix sortante en roaming out de l'ensemble des pays de l'espace économique européen.

Volumes roaming out voix agrégés ensemble des pays de l'espace économique européen



Source : ARCEP.

Revenus roaming out voix agrégés ensemble des pays de l'espace économique européen



Source : ARCEP.

3. Description et fonctionnement du marché de gros

3.1. Enjeux institutionnels et techniques

Afin de fournir des prestations d'itinérance internationale, les opérateurs du réseau visitant et du réseau visité signent un accord qui stipule les

conditions commerciales, financières et techniques du roaming proprement dit. Ces accords, dits de roaming, sont conclus entre opérateurs de réseaux membres de la GSM Association, et sont généralement réciproques, c'est-à-dire que les cocontractants s'accordent sur les conditions de fourniture mutuelles de prestations de gros d'itinérance.

Jusqu'en septembre 2003, les opérateurs des clients en déplacement (ou opérateurs "visitants") n'avaient aucun moyen réellement efficace de diriger le trafic de leurs clients en situation d'itinérance internationale sur un réseau donné du territoire visité. Des avancées technologiques récentes permettent désormais aux opérateurs visitants de rompre avec cette allocation aléatoire des appels passés en itinérance par le client final. Ces techniques orientent avec plus ou moins d'effectivité le terminal activé sur un réseau donné, et offrent de ce fait les avantages d'une rencontre plus avérée de l'offre et de la demande sur le marché de gros de l'itinérance internationale.

3.2. Enjeux économiques et stratégiques

Le fait, pour un opérateur, de pouvoir diriger le trafic de ses clients en situation d'itinérance sur le réseau d'un opérateur visité choisi et non plus subi, permet d'envisager la mise en œuvre de ce type de pratique de manière réciproque entre deux opérateurs de pays différents, et notamment de conclure des accords d'approvisionnement exclusifs ou partiellement exclusifs. Dans ce cadre, les partenaires bénéficient de façon réciproque du statut de réseau préféré, et leurs dépenses de roaming sont compensées par leurs recettes ; de la sorte, les opérateurs concernés pratiquent une sorte d'échange mutuel par lequel ils parviennent à équilibrer leurs dépenses indépendamment du niveau de prix de gros.

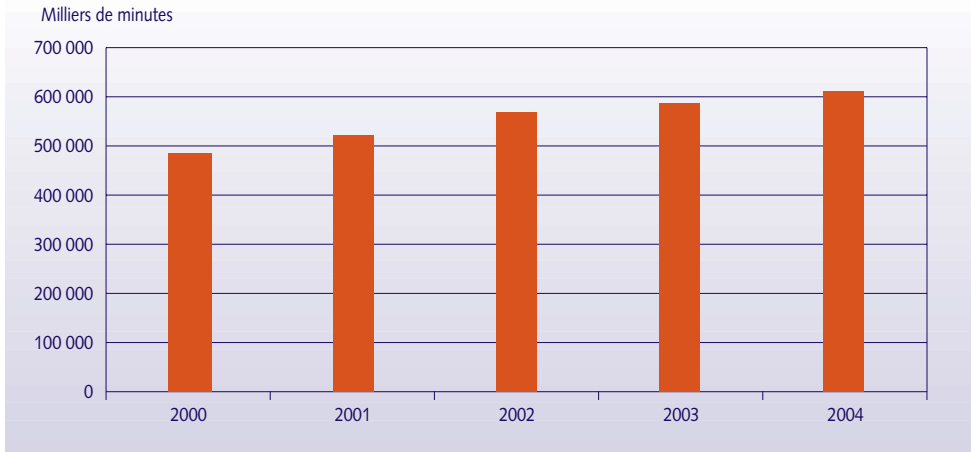
De telles pratiques ont naturellement vocation à être mises en œuvre au sein de groupes opérateurs de téléphonie mobile constitués de filiales présentes dans plusieurs territoires. Il s'agit alors d'autofourniture (ou auto-consommation). Des opérateurs ne faisant pas partie de groupes transnationaux d'opérateurs de téléphonie mobile peuvent toutefois procéder à une intégration du même type en concluant des accords d'alliance inter-opérateurs.

En principe, les alliances de roaming (Freemove, Starmap), et par hypothèse les groupes comme Vodafone, n'admettent généralement en leur sein qu'un opérateur de réseau par territoire concerné. Les opérateurs sont en mesure d'encourager au respect de ces accords en accordant des remises substantielles à leurs partenaires.

3.3. Volumes de roaming in

Ces données incluent l'autofourniture, c'est-à-dire les transactions entre opérateurs de l'espace économique européen appartenant à un même groupe (comme Orange et Vodafone).

Volumes de minutes agrégés ensemble des pays de l'espace économique européen



Source : ARCEP.

4. L'initiative de l'ARCEP

4.1. Constat concurrentiel

L'Autorité estime que les prix de détail de l'itinérance sont élevés (supérieurs à 1 € TTC par minute), et ce, en raison du niveau des prix de gros sous-jacents. Ces niveaux de prix de gros sont sensiblement identiques, voire supérieurs, à ceux apparus sur le marché de gros en 1999. A cette époque, le trafic était réparti de manière quasi-aléatoire entre opérateurs ; en l'absence totale de concurrence possible en prix, chaque opérateur était en mesure de pratiquer un tarif de monopole. Ainsi, les tarifs de gros pratiqués en 1999 constituaient des tarifs de monopole, exploitant la faible sensibilité du demandeur aux prix. D'après les éléments dont dispose l'Autorité, ces prix de gros (net des remises) s'avèrent supérieurs de trois à quatre fois aux coûts de production sous-jacents.

4.2. Propositions

Dans sa consultation publique, l'ARCEP propose plusieurs voies d'action.

La première consiste à définir des remèdes dans le cadre d'une analyse de marché, décrite dans le document de consultation. On observe une situation d'oligopole sans concurrence que l'on propose de qualifier de puissance conjointe. Pour autant il s'agit d'un cas de figure novateur par rapport au cadre communautaire, dans la mesure où il procède d'une pratique généralisée de maintien des prix déterminés à un moment d'absence structurelle de concurrence en dépit de l'apparition de la direction de trafic. Cette analyse peut prospérer pour peu que la Commission ne cantonne pas la puissance conjointe à la seule collusion tacite entre opérateurs.

En outre, il est relevé que la GSM Association a largement structuré le marché de gros, dont les MVNO sont notamment exclus. Par ailleurs, la constitution d'exclusivités d'achat croisées au sein d'alliances ou de groupes d'opérateurs contribue, selon l'Autorité, à des parallélismes de comportement à un niveau pan-européen, et induit en tout état de cause un cloisonnement de l'offre dans chaque marché national. De ce fait, ces pratiques pourraient être qualifiées d'ententes au regard du droit communautaire de la concurrence.

Enfin, en l'absence de perspectives de régulation sectorielle ou d'application du droit de la concurrence au marché, l'Autorité estime qu'une régulation directe par le législateur communautaire, à l'image de celle prise en matière de dégroupage ou de prestations bancaires transfrontalières, serait nécessaire.

Les autres marchés

- A. Les services de capacité et liaisons louées
- B. Le marché de gros des services de diffusion audiovisuelle

A. Les services de capacité et liaison louées

L'Autorité a mis en consultation publique le 30 novembre 2005 son analyse des marchés des liaisons louées. Les réponses à cette consultation ont été publiées sur le site web de l'Autorité³¹. Puis, le 28 mars 2006, elle a saisi pour avis le Conseil de la concurrence.

www.arcep.fr

Après avoir pris en compte l'avis du Conseil de la concurrence, le projet de décision relatif à l'analyse des marchés des liaisons louées sera notifié à la Commission européenne et aux autres régulateurs de l'Union européenne. Enfin, en fonction des observations reçues, l'Autorité adoptera définitivement sa décision.

1. Définitions

Pour leurs communications (voix, données, images), les entreprises qui disposent de plusieurs sites distants utilisent souvent des réseaux dédiés à leur propres besoins. Pour raccorder entre eux leurs différents établissements, elles louent des capacités de communications électroniques, appelées liaisons louées, qu'un opérateur réserve à leur usage propre. Pour densifier leur réseau, les opérateurs peuvent également avoir recours à des capacités qu'ils louent à des opérateurs tiers.

Il existe deux types de liaisons louées : les liaisons louées "traditionnelles" normalisées par l'ETSI (analogiques et numériques), et les services de capacités à interfaces alternatives (interface Ethernet, ATM, etc.).

Les liaisons louées et les services de capacité représentent plus de deux milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel.

2. Délimitation des marchés

L'ARCEP a analysé, conformément à la recommandation de la Commission européenne sur les marchés pertinents³², le marché de détail des liaisons louées (marché n°7, "ensemble minimal de lignes louées, qui comprend les lignes louées spécifiées d'un débit inférieur ou égal à 2 Mo/s, visées à l'article 18 et à l'annexe VII de la directive "service universel") ainsi que les marchés de gros référencés 13 et 14, portant respectivement sur "la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées" et sur "la fourniture en gros de segments de lignes louées sur le circuit interurbain".

L'analyse de la substituabilité des produits de détail a conduit à intégrer dans un même marché les liaisons louées "traditionnelles" et les services de capacités à interfaces alternatives, quel que soit leur débit (de quelques kbit/s à plusieurs Gbit/s). En revanche, les services plus intégrés comme les

Recommandation de la Commission du 11 février 2003, concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une régulation *ex ante*, conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques.

réseaux privés virtuels IP, ou les services moins sophistiqués comme la location de support physique, n'ont pas été intégrés dans le marché.

S'agissant des marchés de gros, deux prestations ont été distinguées : le lien entre un site client et le réseau dorsal de l'opérateur, appelé "segment terminal", et les liens entre nœuds de réseau, appelés "circuits interurbains". Dans cette dernière catégorie, on distingue les circuits "intra-territoriaux" (par exemple entre Paris et Lyon) et les circuits "interterritoriaux" (par exemple entre la Guadeloupe et la Bretagne).

À l'exception du circuit interurbain, les marchés recouvrent d'un point de vue géographique les territoires de la métropole, des départements d'outre-mer et de la collectivité territoriale de Mayotte d'une part, et d'autre part, celui de Saint-Pierre-et-Miquelon.

3. L'influence significative

À l'issue de son analyse, l'ARCEP a conclu que France Télécom disposait d'une influence significative sur le marché de détail des services de capacité comme sur les marchés de gros du segment terminal et du circuit interurbain.

4. Obligations envisagées

En ce qui concerne la fourniture sur le marché de détail d'un ensemble minimal de liaisons louées, le choix des obligations ne relève pas de l'appréciation de l'Autorité mais directement du cadre réglementaire européen et national. En application des articles D. 369 et suivants du CPCE, des obligations de transparence, non discrimination, comptabilisation des coûts et orientation des tarifs vers les coûts seront imposées.

Les obligations susceptibles d'être imposées à France Télécom sur les marchés de gros ont pour objet de rendre plus concurrentiels ces marchés en favorisant le développement des offres de opérateurs alternatifs, et d'améliorer la desserte des entreprises en très haut débit en favorisant l'investissement de tous les opérateurs dans les fibres optiques.

4.1. Permettre la répliquabilité des offres de détail

Pour favoriser le développement rapide de la concurrence en permettant aux opérateurs alternatifs de répliquer les services de détail de France Télécom, il est envisagé d'imposer à l'opérateur historique de proposer des offres de gros adaptées. La réalisation de cet objectif passe par l'imposition sur les marchés de gros d'obligations d'accès, de transparence, de non-discrimination, de contrôle tarifaire dans certains cas, et d'obligations comptables. En outre, il est envisagé d'imposer à France Télécom la publication d'offres de référence pour les prestations les plus critiques, et d'indicateurs de qualité de service.

4.2. Promouvoir le déploiement de fibres optiques

L'Autorité a pour objectif de promouvoir la concurrence à long terme et de favoriser le déploiement d'infrastructures en fibres optiques, aussi bien par France Télécom que par les opérateurs alternatifs. A ce titre, il n'est pas envisagé d'imposer à l'opérateur historique d'obligation de reflet des coûts pour les prestations de gros du circuit interurbain et il est imposé une régulation du marché de détail plus légère que celle de l'ancien cadre, dont l'objet est d'éviter l'éviction des opérateurs alternatifs. Il est envisagé de lever l'obligation actuelle de communication préalable de tous les tarifs, et de la remplacer par trois obligations plus légères : l'obligation de non-discrimination, l'obligation de ne pas pratiquer des tarifs d'éviction et l'obligation de comptabilisation des coûts.

B. Le marché de gros des services de diffusion audiovisuelle

1. Délimitation du marché

Dans le cadre de l'analyse du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle, le dix-huitième marché pertinent référencé par la Commission ("marché 18"), L'ARCEP, conformément à l'article D. 301 du CPCE, a lancé le 1er juillet 2005 une consultation préliminaire. L'Autorité a d'abord expliqué que le marché 18 était segmenté en deux marchés :

- un marché aval, comprenant les offres proposées par les diffuseurs aux éditeurs ou aux opérateurs de multiplexe ;
- un marché amont, comprenant les offres proposées par un diffuseur à un autre diffuseur, qui correspond typiquement au marché de l'accès d'un "diffuseur nouvel entrant" à l'infrastructure d'un "diffuseur historique".

L'analyse réalisée par l'Autorité porte à ce stade sur le marché de gros amont.

Au terme d'une analyse de substituabilité des services du côté de l'offre et du côté de la demande, l'ARCEP a segmenté le marché amont en cinq marchés :

- le marché de gros des services de diffusion en mode AM ;
- le marché de gros des services de diffusion en mode FM ;
- le marché de gros de services de diffusion hertzienne terrestre de programmes télévisuels ;
- le marché de gros de services de diffusion de programmes télévisuels sur les réseaux filaires (câble et ADSL) ;
- le marché des services de diffusion de programmes télévisuels par satellite.

Afin d'évaluer la pertinence d'une régulation *ex ante* de chacun de ces marchés, l'ARCEP a vérifié si les trois critères cumulatifs définis par la

Commission européenne étaient réunis (existence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée, absence de perspective d'évolution vers une situation de concurrence effective et insuffisance du droit de la concurrence à remédier, seul, aux défaillances du marché).

2. Obligations envisagées

Au terme de cette analyse, elle a conclut à la pertinence du marché de gros amont des offres de diffusion de télévision hertzienne terrestre. Elle a proposé de désigner TDF (Télédiffusion de France), propriétaire de la quasi-totalité des infrastructures de diffusion, comme entreprise exerçant une influence significative sur ce marché. L'Autorité a soumis à consultation une liste d'obligations qu'elle estimait proportionné et justifié d'imposer à cette entreprise sur le seul segment de la diffusion en mode numérique, à l'exception de l'obligation de séparation comptable.

3. L'avis du CSA

33 Articles L. 37-1 dernier alinéa et D. 301 et D. 302 du CPCE.

Consulté pour avis³³, le CSA (Conseil supérieur de l'audiovisuel) a estimé, le 6 décembre 2005³⁴, que la mise en place d'une régulation sur le marché de gros amont devait permettre à la concurrence de se développer sur le marché aval et par suite, faire diminuer les dépenses de diffusion pour les éditeurs.

34 Observations du CSA en réponse à la saisine de l'ARCEP concernant le Marché 18 (marché des services de gros de diffusion audiovisuelle) adoptées lors de l'assemblée plénière du 6 décembre 2005.

S'agissant de la diffusion de la télévision numérique terrestre (TNT), le CSA a indiqué que la complexité et l'urgence auxquelles est soumise la TNT sont défavorables au développement de la concurrence, dans la mesure où elles laissent moins de latitude et de temps aux diffuseurs nouveaux entrants pour élaborer leurs offres, et aux éditeurs et opérateurs de multiplexe pour négocier leurs contrats.

Le CSA a approuvé la proposition de l'ARCEP visant à mettre en place une mesure de séparation comptable sur l'ensemble du marché (analogique et numérique) et recommandé une attention particulière aux conditions de co-localisation consenties par TDF à ses concurrents pour la diffusion de la TNT, et plus précisément à l'absence de prix excessifs de cette prestation. Il a précisé que l'ARCEP devrait examiner l'hypothèse d'une régulation *ex ante* plus poussée sur le segment de la diffusion analogique si des opérateurs alternatifs étaient susceptibles d'entrer sur le marché.

S'agissant de la diffusion des radios publiques en mode FM, le CSA a précisé que la question d'une régulation *ex ante* de ce segment devait être posée. L'ARCEP a considéré que la grande majorité des sites de diffusion hertzienne terrestre de services de radio en mode FM détenus par TDF était aisément répliquable, mais a précisé qu'elle demeurerait vigilante quant à l'évolution de ce marché.

4. L'avis du Conseil de la concurrence

Le Conseil de la concurrence, consulté pour avis³⁵, a, de son côté, relevé le 18 janvier 2006³⁶ que l'ARCEP disposait de la faculté de mettre en place une régulation *ex ante* sur la partie amont de ce marché.

S'agissant de la diffusion de la TNT, le Conseil a souligné que le caractère incontournable de certains sites de TDF provenait à la fois de barrières administratives et réglementaires à la construction de sites alternatifs, et de la réticence de certains opérateurs de multiplexe à utiliser de tels sites pour leur diffusion.

Il a considéré que ces barrières demanderaient du temps pour être surmontées et qu'elles pouvaient, à moyen terme, empêcher ou retarder l'évolution du marché vers une situation de concurrence effective. Selon lui, TDF devrait continuer à bénéficier d'un quasi-monopole de fait pendant la période de l'analyse de marché, c'est-à-dire trois ans.

Le Conseil a ensuite constaté qu'il était impossible d'envisager que tous les problèmes rencontrés ponctuellement par les nouveaux entrants sur le marché puissent être résolus exclusivement par des mesures conservatoires. Il a en effet considéré que le recours au seul droit de la concurrence pour vérifier le respect d'injonctions prononcées en mesures conservatoires pouvait s'avérer trop long et trop incertain pour des acteurs soumis, comme dans le cadre de la TNT, à des calendriers de déploiement très serrés. Il en a déduit qu'il était légitime pour l'ARCEP de recourir à certains remèdes *ex ante* pour mettre en place, à titre transitoire, les conditions de marché aptes à faciliter une évolution réelle du marché vers une situation de concurrence effective. Pour lui, la priorité doit être mise sur l'obligation de séparation comptable, de manière à faire apparaître clairement la manière dont se répartissent les coûts :

- entre la diffusion de la télévision analogique et celle de la TNT ;
- entre les activités de diffusion et les autres activités de TDF.

Il a en outre estimé que cette obligation devait garantir que les prestations que TDF se livre à elle-même afin de servir le marché aval sont identiques aux offres qu'elle propose sur le marché de gros amont.

S'agissant de la diffusion de la radio en mode AM, le Conseil a considéré que la position de l'ARCEP était conforme à sa jurisprudence. Pour la FM, le Conseil a observé que certains sites pouvaient revêtir la forme de sites essentiels et que leur propriétaire aurait la faculté d'en abuser notamment en refusant l'accès ou en l'accordant dans des conditions économiquement ou techniquement injustifiées. L'Autorité a rappelé qu'elle demeurerait vigilante quant à l'évolution de ce marché.

Articles L. 37-1 premier alinéa et D. 301 et D. 302 du CPCE

Avis du Conseil de la concurrence n° 06-A-01 du 18 janvier 2006 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des télécommunications en application de l'article L. 37-1 du code des postes et communications électroniques, portant sur l'analyse des marchés de gros des services de diffusion audiovisuelle.

35

36

5

5. Notification à la Commission européennes et aux ARN

Après avoir pris en compte les avis du CSA et du Conseil de la concurrence, l'ARCEP a établi des projets de décisions qu'elle a notifiés le 27 janvier 2006 à la Commission européenne et aux autorités réglementaires compétentes des autres Etats membres (ARN). Dans sa lettre de réponse du 24 février 2006, la Commission a formulé deux observations, l'une sur la nécessité d'entreprendre l'analyse du marché de gros aval des services de diffusion audiovisuelle offerts aux éditeurs, l'autre sur la nécessité de surveiller de près l'évolution des conditions concurrentielles prévalant sur le marché de gros des services de diffusion de la radio en mode FM. L'Autorité s'est efforcée de prendre en compte ces observations pour clarifier la rédaction de ses projets de décision.

Parallèlement à la procédure de notification, les projets de décisions ont fait l'objet d'une procédure de consultation publique entre le 27 janvier et le 27 février 2006. L'ARCEP a reçu une contribution dans ce cadre. Cette contribution n'a pas mis en évidence de faits nouveaux par rapport aux éléments transmis par les acteurs à l'occasion des précédentes consultations publiques, et n'a pas conduit l'ARCEP à faire sensiblement évoluer son analyse.

6. Le dispositif de régulation *ex ante* adopté par l'ARCEP

Au terme du processus d'analyse du "marché 18", l'ARCEP a estimé qu'il convenait d'imposer à TDF, sur l'ensemble du marché de gros pertinent, une obligation de séparation comptable.

Par ailleurs, l'Autorité a considéré qu'il était proportionné d'imposer à TDF plusieurs obligations sur le seul segment de marché correspondant aux offres de gros de diffusion de la TNT. Ces obligations sont les suivantes :

- obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès ;
- obligation de fournir l'accès dans des conditions non discriminatoires ;
- obligation de transparence (publication d'une offre) ;
- obligation de contrôle tarifaire (proscription des tarifs excessifs et d'éviction) ;
- obligation de formaliser, sous forme de protocoles, les conditions et tarifs des prestations internes à TDF, sans préjudice de la décision que l'Autorité adoptera ultérieurement pour préciser les obligations de comptabilisation des coûts et de séparation comptable.

L'analyse prospective de ce marché d'une durée de trois ans pourrait être revue avant terme si les conditions de marché venaient à évoluer significativement sur la période.

Éléments de doctrine

- A. La valorisation de la paire de cuivre
- B. Le contrôle tarifaire

A. La valorisation de la paire de cuivre

En 2005 l'Autorité a consulté le secteur³⁷ et adopté mi-décembre une décision³⁸ sur la méthode de valorisation du réseau de boucle locale cuivre de France Télécom. Cette décision s'est traduite par une baisse du tarif du dégroupage total à 9,29 € par mois et par ligne en janvier 2006.

Le texte de cette consultation publique est disponible sur le site de l'Autorité, www.arcep.fr

Décision n° 05-0834 de l'ARCEP du 15 décembre 2005 définissant la méthode de valorisation des actifs de la boucle locale cuivre ainsi que la méthode de comptabilisation des coûts applicable au dégroupage total

37

38

1. La boucle locale cuivre

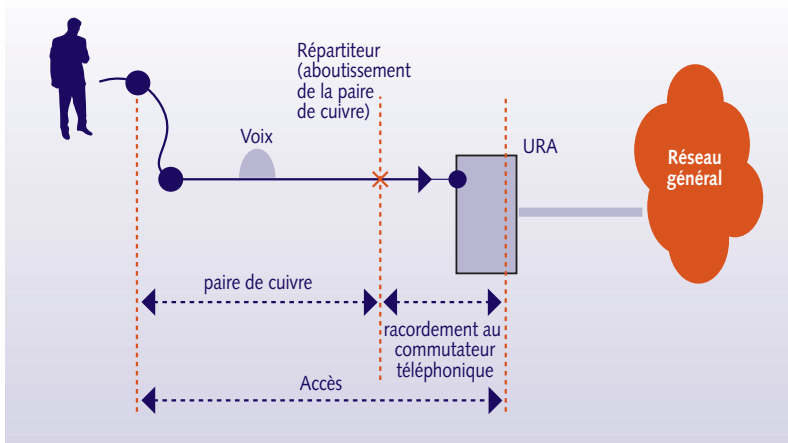
1.1. Description

La boucle locale cuivre constitue ce qu'il est convenu d'appeler le "dernier kilomètre" du réseau, ou la partie de celui-ci comprise entre l'abonné et le répartiteur de France Télécom. Ce réseau de boucle locale est constitué de plus de 30 millions de lignes à ce jour, reliant les 12 000 répartiteurs (ou NRA) de France Télécom aux locaux des abonnés. Ces lignes sont physiquement des câbles à paires symétriques (les "paires de cuivre").

Le réseau de boucle locale cuivre a été déployé massivement par France Télécom durant les années 1970 et dessert l'ensemble du territoire : il représente de l'ordre de 450 000 km d'artères de génie civil, 18 millions de poteaux, 110 millions de paires.kilomètres de câble. La constitution de ce réseau a pu bénéficier de fortes économies d'échelle.

Les services supportés par ce réseau d'accès ont été limités historiquement à des services bas débit de téléphonie commutée.

Schéma 1



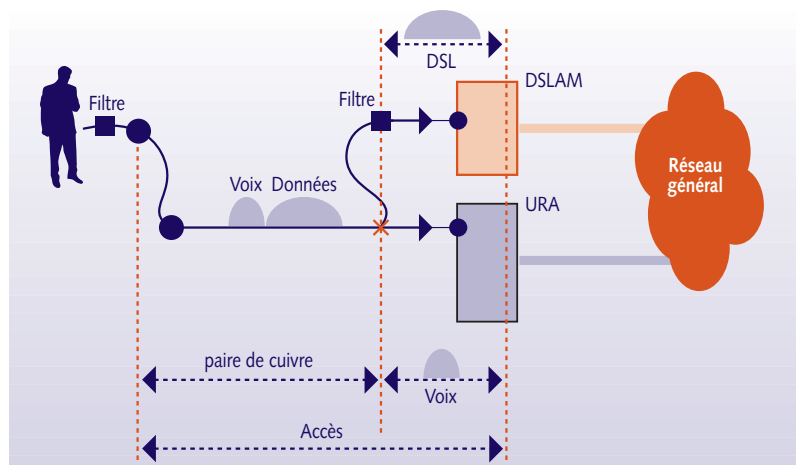
Source : ARCEP.

URA : Unité de raccordement d'abonné

Grâce à la commutation électronique et à la numérisation du réseau avec la mise en place de multiplexeurs et de modems, notamment RNIS et xDSL,

les services ont été étendus au transport de données dont les débits sont en augmentation constante : Internet haut débit, télévision, réseaux privés virtuels, etc.

Schéma 2



Source : ARCEP.

URA : Unité de raccordement d'abonné

DSLAM : Digital Subscriber Line Multiplexer

1.2. Les coûts de la boucle locale cuivre

La boucle locale représente une part prépondérante des coûts de reconstruction d'un réseau de communications électroniques : il paraît donc difficile pour un concurrent de la dupliquer. Son coût de reconstruction à neuf est en effet évalué à 28 milliards d'euros, dont plus de la moitié en génie civil, enterré ou aérien. Ce coût est ainsi nettement supérieur au coût de reconstruction du réseau général, estimé à 10 milliards d'euros.

Par ailleurs, les autres technologies d'accès aujourd'hui déployées ne permettent pas de rendre les mêmes services que la paire de cuivre : cette infrastructure constitue donc une facilité essentielle pour les opérateurs souhaitant notamment produire des offres haut débit.

Afin de préserver les intérêts du consommateur et d'assurer une véritable non-discrimination entre les opérateurs, la tarification de la boucle locale cuivre doit donc respecter plusieurs principes, dont le principe d'orientation vers les coûts.

2. La relation avec le tarif du dégroupage total

La décision n° 00-1171 de l'Autorité, du 31 octobre 2000, a défini les coûts pertinents à retenir pour la tarification du dégroupage. Dans les offres de référence qui ont suivi, ces coûts ont été associés à différents tarifs de l'offre de référence dégroupage :

- le tarif non récurrent des frais d'accès au service ;

- de nombreux tarifs spécifiques, notamment pour les prestations connexes à l'accès ;
- le tarif récurrent mensuel du dégroupage total.

Le tableau ci-dessous recense les coûts qui sont recouvrés, depuis 2001, par le tarif récurrent mensuel du dégroupage total :

Description	Nature de coût	Coûts pris en compte
Paire de cuivre	Coût en capital	Coûts liés au capital immobilisé (GC, câbles et répartiteurs)
	Coûts d'exploitation	Coûts d'exploitation du réseau local
Coûts propres au dégroupage	Coûts en capital et coûts d'exploitation	SAV : coûts d'intervention
		SAV : coût administratif de gestion
		Facturation, recouvrement et DIVOP
		Plate-forme de SAV
Contribution aux coûts communs	Coûts communs par nature	Coûts communs pertinents

Source : ARCEP.

Un changement de méthode de valorisation est susceptible de modifier le coût en capital de la paire de cuivre, et donc directement le tarif du dégroupage total.

3. La méthode de valorisation utilisée jusqu'en 2005

3.1. Méthode des CMILT

La méthode alors retenue, dénommée CMILT (Coût moyen incrémental de long terme) à l'époque et coûts de remplacement en filière aujourd'hui, repose sur les coûts de reconstruction à neuf d'un réseau de boucle locale cuivre. Elle était fondée sur le principe du «*make or buy*», visant à rendre neutre pour les opérateurs clients la décision de louer l'infrastructure ou de la reconstruire.

3.2. Assiette géographique

La progressivité observée du processus de dégroupage a amené l'Autorité, dès 2002, à décider d'aménager la méthode de calcul des coûts de boucle locale à prendre en compte dans la tarification du dégroupage afin de respecter le principe d'orientation vers les coûts. En effet, différentes études ont montré que le coût moyen d'une ligne est fonction de la densité de la zone correspondante. Le coût tend à croître quand la densité baisse. Or, les observations menées au début des années 2000 montraient la tendance des opérateurs alternatifs à engager leur déploiement d'abord dans les zones les plus denses et soulignaient l'absence de projets de déploiement au-delà.

Aussi, il était apparu nécessaire à l'Autorité de limiter les coûts fondant le calcul du prix de dégroupage à une moyenne calculée sur une assiette restreinte, correspondant aux zones sur lesquelles on pouvait attendre un dégroupage avec une probabilité significative. Plus précisément, les éléments alors disponibles montraient la quasi-absence de perspective de dégroupage au-delà d'une assiette de 21 millions de lignes, correspondant aux zones les plus denses, représentant 70% de la population. Cette assiette avait donc été retenue, moyennant un léger correctif pour prendre en compte les autres zones dans lesquelles un dégroupage ne pouvait être totalement exclu.

4. Les enjeux de la méthode de valorisation

Les valorisations résultant de différentes méthodes varient parfois dans des proportions importantes ; ainsi, la méthode des coûts historiques donne un coût de capital de 3 euros par ligne et par mois en 2002, tandis que la méthode des coûts de remplacement utilisée par France Télécom jusqu'en 2005 pour le dégroupage total conduit à un coût de 7,5 euros par ligne et par mois.

Le choix de la méthode de valorisation apparaît donc comme un enjeu majeur pour le secteur.

Description	Nature de coût	Evaluations (€ par ligne et par mois)	
		Coûts historiques 2002	Coûts de remplacement
Paire de cuivre	Coût en capital	3,00	7,50
	Coûts d'exploitation	2,06	1,92
Coûts spécifiques au dégroupage	Coûts en capital et coûts d'exploitation	1,62	1,62
Contribution aux coûts communs (10,1%)	Coûts communs par nature	0,67	1,12
TOTAL en euros par ligne et par mois en moyenne sur l'ensemble des lignes pour un taux de rémunération du capital de 10,4 %		7,35	12,16

Source : ARCEP

Coûts historique

Base : audit 2002 retraité

(nombre de lignes et rémunération du capital

Coûts de remplacement

Base : décision 02-323

	Valeur nette (G€)	Amortissement (M€)	Annuité (M€)	Valeur à neuf (G€)	Annuité (M€)
Génie civil	3,8	464	859	16,5	1 650
Câbles	0,8	174	257	10,2	1 150
Répartiteurs	0,3	46	77	1,3	140
Total	4,9	684	1 193	28,0	2 940
Coût mensuel par ligne (€)	3,0			7,5	
Nombre de lignes	32,8 millions			32,8 millions	
Taux de rémunération	10,4%			10,4%	

Source : ARCEP.

5. La consultation publique menée par l'Autorité

5.1. Le processus de consultation

5.1.1. La consultation sur les méthodes de valorisation

L'ARCEP a mené en avril et mai 2005 une consultation sur les méthodes de valorisation de la boucle locale cuivre. Une quinzaine de contributions sont parvenues à l'Autorité, intégrant parfois des modèles de coût et des études spécifiques. Les contributeurs sont notamment :

- des opérateurs de communications électroniques ou des associations d'opérateurs ;
- des consommateurs ;
- des acteurs publics ;
- des économistes ;
- des consultants.

Ces contributions, ainsi que la synthèse qui en a été réalisée par l'Autorité, ont été publiées sur le site Internet de l'Autorité le 7 juillet 2005³⁹.

<http://www.arcep.fr>

5.1.2. La consultation sur le projet de décision

Le 30 septembre 2005, l'Autorité a soumis à consultation son projet de décision sur la méthode de valorisation de la boucle locale cuivre, pour une période d'un mois. Quatre contributions ont été apportées de la part d'opérateurs et d'une association d'opérateurs.

Après prise en compte de ces contributions, le projet de décision a été notifié le 10 novembre 2005 à la Commission européenne, au titre de l'analyse du marché de gros des offres d'accès dégroupé (marché 11). La Commission a répondu le 9 décembre 2005 qu'elle n'avait pas de commentaires à formuler.

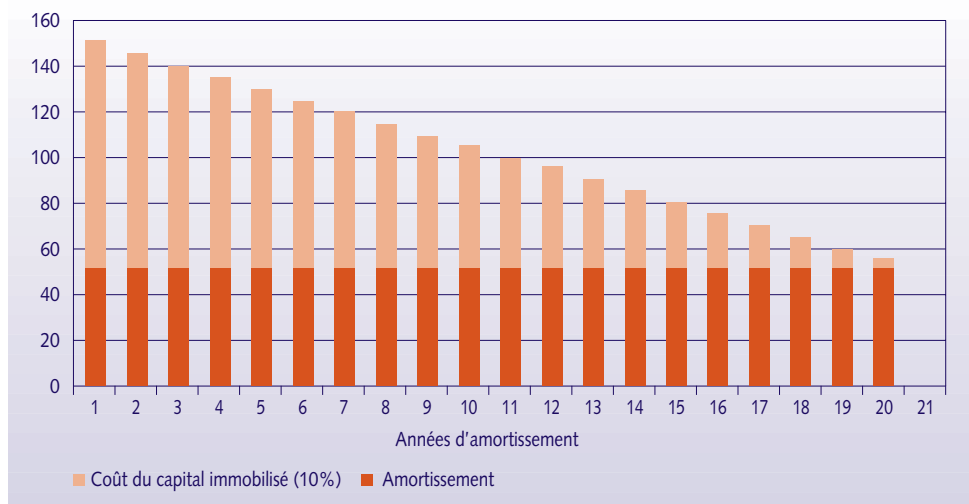
5.2. Les méthodes étudiées

Lors du processus de consultation publique mené par l'ARCEP, quatre méthodes ont été détaillées et examinées. Dans chaque méthode, le coût étudié fait apparaître deux composantes : la dépréciation, qui représente la perte de valeur nominale de l'actif chaque année, et le coût d'immobilisation du capital.

5.2.1. La méthode des coûts historiques.

Elle repose entièrement sur la comptabilité de France Télécom. La dépréciation est ainsi égale à l'amortissement comptable du réseau de boucle locale cuivre, et le coût du capital immobilisé (rémunération du capital) est calculé à partir de la valeur nette comptable.

Redevance en coûts historiques

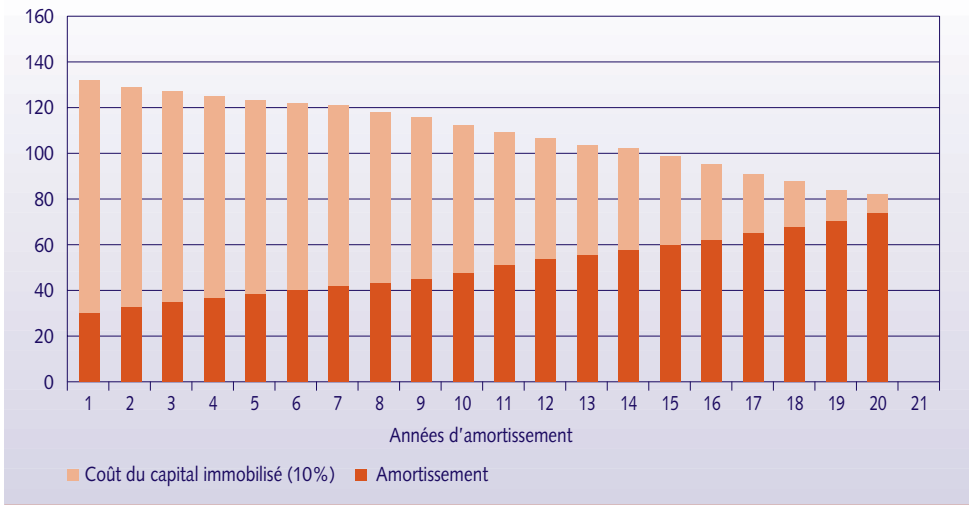


Source : ARCEP..

5.2.2. La méthode des coûts courants.

En comparaison de la méthode précédente, l'amortissement et le coût du capital sont modifiés pour intégrer les évolutions de prix des actifs, c'est-à-dire à la fois l'inflation et le progrès technique. Le profil des annuités totales et les parts respectives de l'amortissement et du coût du capital, infléchis en conséquence, sont ainsi ajustés pour permettre à l'opérateur de financer régulièrement les renouvellements nécessaires de son réseau.

Redevance en coûts courants



Source : ARCEP.

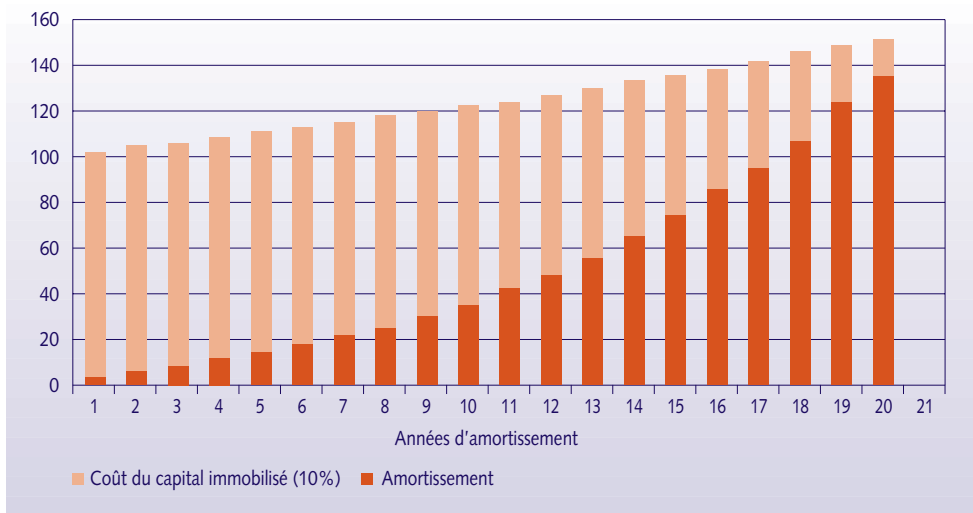
5.2.3. La méthode des coûts courants économiques

La méthode des coûts courants économiques (ou annuités économiques) s'inscrit dans la logique précédente de prise en compte des évolutions de prix. Mais elle intègre en outre un principe de lissage des annuités totales au cours du temps, qui deviennent ainsi moins dépendantes des cycles d'investissements. Elle répond dès lors à la fois aux impératifs de financement de l'opérateur et à la volonté du régulateur de limiter l'impact des cycles d'investissements.

5.2.4. La méthode des coûts de remplacement en filière,

Cette méthode en vigueur jusqu'en 2005 est proche de la méthode des coûts courants économiques dans ses fondements et présente notamment les mêmes courbes de dépréciation et de rémunération du capital ; toutefois, à la différence de celle-ci, elle ne s'applique pas à la chronique des investissements réalisés, mais s'appuie sur une chronique théorique, déduite de la valeur à neuf du réseau.

Redevance en coûts de remplacement



Source : ARCEP.

5.2.5. Les autres méthodes

Au cours du processus de consultation, deux autres méthodes ont été évoquées, l'une par un économiste et l'autre par un cabinet de conseil : un *price-cap* global sur le secteur, et une méthode d'*infrastructure renewals accounting* fondée sur le coût de maintien en état d'une infrastructure mûre. Dans les deux cas, ces méthodes n'ont pas semblé adaptées.

- Le *price-cap* global : le *price-cap* a été développé historiquement dans le cadre du contrôle d'entreprises en situation de monopole ; il substitue à un contrôle détaillé de chaque tarif au regard des coûts un contrôle portant sur l'évolution du prix d'un panier de services. L'entreprise est libre de fixer ses tarifs individuels dès lors que le prix du panier de services respecte la contrainte qui est fixée, en principe de façon non révisable, sur une période de plusieurs années. Ce dispositif assure une forme de protection des consommateurs et incite l'entreprise à l'efficacité : elle conserve les gains de productivité qu'elle peut dégager sur la période. Ainsi le *price-cap* proprement dit relève plus d'un mode de régulation des tarifs que d'une méthode de valorisation. Il a été écarté des choix ouverts.
- La méthode d'*infrastructure renewals accounting* : cette méthode a été développée au Royaume-Uni dans le secteur de l'eau. Si ses objectifs ne sont pas incohérents avec ceux recherchés par l'Autorité, elle a été écartée d'emblée en raison du caractère trop théorique de son postulat de départ, à savoir que l'infrastructure est constituée d'un actif unique dont la durée de vie est infinie. Cette méthode n'est du reste pas utilisée au Royaume-Uni pour la boucle locale cuivre.

Les méthodes utilisées dans les différents pays européens

Boucle locale		
Pays	Méthode d'évaluation	Méthode d'allocation des coûts
Allemagne	Coûts courants	CMILT
Autriche	Coûts courants	CMILT
Danemark	Annuité économique	CMILT
Irlande	Coûts courants	CMILT
Italie	Coûts historiques	Coûts distribués
Norvège	Coûts courants	CMILT
Pays-Bas	Mix 2/5 historiques - 3/5 courants	Coûts distribués
Pologne	Coûts courants	CMILT
Royaume-Uni	Coûts courants	CMILT + distribués

Source : ARCEP

5.3. Analyse des méthodes présentées

Ces méthodes peuvent être comparées selon plusieurs critères. Elles doivent en particulier :

- favoriser l'efficacité économique ;
- permettre le renouvellement du réseau ;
- préserver les intérêts du consommateur ;
- respecter le principe de non-discrimination ;
- assurer la cohérence tarifaire entre les offres de France Télécom ;
- être pertinentes, et donc en particulier être liées aux investissements réels ;
- être de mise en œuvre réaliste.

5.3.1. La méthode des coûts de remplacement en filière

Pour être conforme aux principes que l'on s'est fixés, la méthode de valorisation retenue doit être cohérente avec le contexte de marché et les évolutions qui sont anticipées pour les actifs visés. La méthode des coûts de remplacement en filière est une méthode *"make or buy"*. Elle vise à rendre neutre, pour les opérateurs clients sur le marché de l'accès, la décision de louer l'infrastructure ou de la reconstruire. Dans un contexte d'accès à une infrastructure répliquable, cette approche peut être compatible avec les anticipations sur ce marché. Mais une méthode reposant sur cet arbitrage n'est pas adaptée à la tarification d'une infrastructure essentielle, puisque la reconstruction de l'infrastructure ne saurait être envisagée. La logique dans laquelle il convient de se placer est au contraire une logique *"buy"*, s'appuyant sur une évaluation des investissements réels de l'opérateur.

Ainsi, l'analyse aujourd'hui partagée selon laquelle la boucle locale cuivre est une infrastructure essentielle impose d'écarter la méthode des coûts de remplacement en filière actuellement en vigueur.

5.3.2. La méthode des coûts historiques

La méthode des coûts historiques ne saurait être retenue, principalement parce qu'elle ne sait pas prendre en compte l'évolution des prix et qu'à ce titre, on ne peut la qualifier de prospective.



On peut relever par ailleurs que cette méthode ne permettrait pas de modérer l'impact tarifaire de variations marquées du taux d'investissement, notamment la reprise d'investissements importants. Or, une telle reprise est envisageable à moyen terme, dans la mesure où les investissements consentis sur la boucle locale au cours des dernières années sont historiquement bas.

5.3.3. Les méthodes de coûts courants

Aussi, c'est en s'écartant délibérément de la logique comptable pure et en incorporant des concepts fondamentaux en économie (durées de vie, progrès technique, cycles notamment) que la méthode des annuités économiques ou "coûts courants économiques" peut donner de bons signaux aux investisseurs et à l'ensemble des acteurs du marché. Martin Cave⁴⁰ ne parvient pas à des conclusions différentes lorsqu'il écrit : *"l'incorporation d'un amortissement économique dans les coûts courants a l'avantage de rapprocher la trajectoire des coûts de celle de prix concurrentiels"*.

5.3.4. Conclusion de l'analyse

Au terme de cette analyse, au regard des principes auxquels elle s'est référée, ainsi que sur la base des contributions reçues dans le cadre de la consultation, l'Autorité :

- a considéré la méthode des coûts de remplacement en filière inadaptée à la tarification d'une infrastructure essentielle, n'ayant pas vocation à être répliquée ;
- a considéré également inadaptée à la valorisation de la boucle locale suivre la méthode des coûts historiques ;
- a relevé les qualités comparables des méthodes de coûts courants, dans leur acception stricte, et de la méthode des annuités économiques ou "coûts courants économiques" : celles-ci partagent plusieurs caractéristiques souhaitables pour la méthode de valorisation recherchée. En particulier, elles prennent en compte l'évolution des prix et reposent sur une chronique des investissements réels de France Télécom.
- a noté toutefois que la dernière méthode présentait des atouts supplémentaires. En effet, elle permet un lissage de l'effet des cycles d'investissement, ce qui favorise une plus grande stabilité des tarifs et une meilleure visibilité pour le secteur. En outre, elle introduit une différence méthodologique moindre par rapport à l'ancienne méthode pratiquée.

5.4. Éléments de mise en œuvre

La mise en œuvre pratique de la méthode des coûts courants économiques a nécessité l'étude par l'Autorité de nombreuses données relatives aux actifs de boucle locale cuivre de France Télécom.

Ainsi, la détermination des chroniques d'investissement de France Télécom a donné lieu à plusieurs travaux de modélisation. Une solution reposant sur des données comptables de France Télécom depuis 1993 et des reconstitutions pour les périodes plus anciennes a finalement été retenue.

40 Professeur d'économie à l'université de Warwick, auteur de : *Valuation issues relating to the local loop*, 2005

Par ailleurs, l'Autorité a également été amenée à travailler sur les durées de vie économiques des actifs, les taux de progrès technique qui leur sont associés, les acquisitions à titre gratuit de France Télécom (actifs cédés gratuitement par des collectivités locales par exemple).

Enfin, l'assiette de lignes retenue pour le calcul du coût moyen du dégroupage total a été modifiée significativement par rapport à celle retenue en 2002. Elle s'établit à 95% des lignes, chiffre qui traduit une vision ambitieuse, en cohérence avec la plus grande homogénéité entre coût moyen des lignes dégroupées et coût moyen de l'ensemble des lignes, sans risquer de doubles comptes avec le mécanisme de compensation du service universel.

6. La décision de l'Autorité

Le 15 décembre 2005 l'Autorité a pris la décision⁴¹ de retenir la méthode des annuités économiques, ou "coûts courants économiques", pour la valorisation de la paire de cuivre.

France Télécom a modifié son offre de référence dégroupage dans le délai d'un mois prévu par le dispositif de l'Autorité. Le niveau tarifaire du dégroupage total proposé par France Télécom suite à cette décision se situe à 9,29 € par ligne et par mois.

Décision n° 05-0834 de l'Arcep en date du 15 décembre 2005 définissant la méthode de valorisation des actifs de la boucle locale cuivre ainsi que la méthode de comptabilisation des coûts applicable au dégroupage total

41

B. Le contrôle tarifaire

Le contrôle *a priori* des tarifs de détail de France Télécom et leur homologation constitue une dimension importante de la régulation. Dans ce domaine, les compétences de l'ARCEP ont été revues par le nouveau cadre législatif et réglementaire.

Dans l'analyse des décisions tarifaires de France Télécom soumises à un contrôle tarifaire *ex ante*, il est distingué deux catégories de prestations : les prestations contrôlées au titre du service universel (SU) et celles contrôlées au titre des remèdes issus de l'analyse des marchés pertinents (ADM). Dans cette dernière catégorie, en attendant l'application complète des directives européennes qui nécessite d'avoir terminé les analyses de marché, est mise en place une "période de transition"⁴².

Le contrôle des tarifs de détail par l'Autorité prend ainsi trois formes différentes :

- pour les services relevant du service universel, le contrôle et l'homologation incombent exclusivement à l'ARCEP ; dans ce cadre, l'Autorité publie des avis tarifaires ou des décisions d'opposition⁴³ selon que les tarifs proposés respectent ou non les principes imposés par l'article R. 20-30-11 du CPCE, en particulier la transparence, la non-discrimination et l'orientation vers les coûts.
- pour les produits sans concurrence effective des marchés dont l'analyse est en cours (services spéciaux, services de capacité), les tarifs

L'article 133 IV de la loi "communications électroniques" du 9 juillet 2004 a mis en place une période transitoire en matière de contrôle tarifaire relatif aux services sans concurrence effective, qui prendra fin lorsque seront mis en œuvre les articles L. 37-1 et L. 37-2 du CPCE. Ainsi, tant que l'Autorité n'a pas terminé les analyses de marché pertinentes sur les marchés liés aux services spéciaux (voix, Minitel) et aux services de capacité, le ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie et le ministre délégué à l'Industrie sont seuls compétents pour homologuer les tarifs de ces prestations pour lesquelles il n'existe pas de concurrence effective, après avis public de l'Autorité.

Décret n° 2005-75 du 31 janvier 2005.

42

43

44 Article 133 de la loi n° 2004-669 du 9 juillet 2004 relative aux communications électroniques et aux services de communication audiovisuelle.

45 Décision n° 05-571 de l'ARCEP sur l'analyse de ces marchés.

sont homologués par le ministre chargé des télécommunications après avis⁴⁴ de l'Autorité.

- pour les produits des marchés sur lesquels France Télécom a été déclaré puissant et a l'obligation de communiquer ses tarifs préalablement à leur mise en œuvre, l'ARCEP est seule compétente et elle dispose d'un pouvoir d'opposition sur les évolutions tarifaires des tarifs de la téléphonie fixe hors numéros spéciaux ; dans ce cadre, l'Autorité peut émettre un avis favorable si elle l'estime opportun, ou une décision d'opposition le cas échéant⁴⁵ ou n'émettre ni avis ni décision (ce qui équivaut à une absence d'opposition),.

Les avis ou décisions de l'Autorité sont publiés au *Journal officiel* de la République française. Cette publication se double d'une mise en ligne des mêmes avis ou décisions sur le site web de l'Autorité.

Tableau de synthèse

SU			non SU		
Composante 1° Service téléphonique	Composante 2° Service de renseignement	Composante 3° Publiphonie	Service téléphonique (hors SSP)	Services spéciaux	Services de capacité
<ul style="list-style-type: none">• Tarifs de l'abonnement "Principal" et de l'abonnement "Social"• Tarifs de base des communications depuis un abonnement "Principal" (ou "Social"), y compris les tarifs des communications vers les numéros spéciaux	<ul style="list-style-type: none">• Tarifs du service universel de renseignement téléphonique	<ul style="list-style-type: none">• Tarifs des communications depuis les publiphones	<ul style="list-style-type: none">• Tarifs des abonnements professionnels (analogique et RNIS) et des services associés à l'accès• Tarifs de base des communications depuis un abonnement professionnel (analogique et RNIS)• Tarifs optionnels depuis tous les types d'abonnement RTC	<ul style="list-style-type: none">• Tarifs des communications vers les numéros spéciaux depuis un abonnement non SU• Tarifs de certaines prestations fournies par France Télécom aux éditeurs de services	<ul style="list-style-type: none">• Tarifs des services de capacité (pour tout débit)
COMPÉTENCE DE L'ARCEP			COMPÉTENCE DE L'ARCEP	COMPÉTENCE DES MINISTRES AVIS DE L'ARCEP	