



**Bouygues Telecom**

**CONSULTATION PUBLIQUE RELATIVE A L'ANALYSE DES  
MARCHES DES SERVICES DE CAPACITE**

**Le 2 juin 2009**



## Synthèse

Bouygues Telecom, dans le cadre de la consultation publique menée par l'Autorité concernant le marché des services de capacité, souhaite souligner l'importance de cette consultation et des décisions de régulation qui seront prises à son issue.

Face à une position dominante de France Télécom qui ne s'est pas atténuée durant le précédent cycle d'analyse, le renforcement de l'intensité concurrentielle sur le marché des services de télécommunication à destination des entreprises contribuera à l'amélioration de la compétitivité de ces dernières et constitue de ce fait un enjeu pour l'économie nationale.

Alors que la régulation a permis ces dernières années un développement concurrentiel sur le marché grand public noté par l'ensemble des acteurs et des observateurs, il convient dorénavant, avec le même niveau de priorité, de créer les conditions qui permettront à l'identique l'instauration d'une concurrence par l'innovation, les services et les prix sur le marché entreprises.

Les services de capacité utilisés par Bouygues Telecom ont pour premier objectif de compléter géographiquement sa propre infrastructure de réseau afin d'être en mesure d'offrir des offres de détail à l'ensemble de ses clients entreprises. Par ailleurs les services de capacité sont utilisés pour le raccordement de certains éléments des réseaux mobile et fixe de Bouygues Telecom.

### Résumé des besoins prioritaires de Bouygues Telecom

France Télécom est en position dominante sur le marché des services de capacité tant par sa taille que par son infrastructure (génie civil et boucle locale cuivre) qui ne peut être dupliquée. Par ailleurs, en dehors du fait que France Télécom réalise des économies d'échelle et est en mesure d'offrir la gamme complète des produits et des services, France Télécom est verticalement intégré ce qui renforce d'autant sa position sur ce marché.

La période 2006-2008, confirmant la situation dominante de France Télécom, est marquée par une diminution de l'intensité concurrentielle du fait du regroupement des acteurs avec une tendance à l'installation d'un duopole France Télécom-SFR :

- tendance renforcée par le souhait des entreprises de s'appuyer sur un opérateur unique en raison de la complexité et de la variété croissante de leurs besoins (responsabilité unique privilégiée à une optimisation des coûts par lotissement) ;
- renforcée enfin par un besoin croissant des entreprises en très haut débit, au-delà de 100 Mbits/s Ethernet, où aucune offre de gros n'est disponible et où les opérateurs alternatifs sont amenés à déployer une infrastructure difficile à rentabiliser sur un nombre limité de clients.

*In fine*, la part de marché en valeur de France Télécom sur le marché des entreprises est estimée à 76 % (CA télécom pour la clientèle entreprise). Elle reste stable et aucun élément ne laisse entrevoir un renforcement de la part de marché des opérateurs alternatifs.

#### 1. Disposer rapidement d'une offre de référence d'accès au DSL-E Giga Ethernet

L'évolution DSL-E Giga Ethernet annoncée par France Télécom depuis un an et venant en complément de la technologie ATM n'est toujours pas disponible ce qui contraint Bouygues Telecom, opérateur récent sur le marché fixe, au choix suivant :

- investir pour pouvoir se raccorder physiquement aux portes de collecte permettant l'accès à l'offre DSL-E ATM avec un risque financier marqué par le manque de visibilité sur la pérennité de l'offre ATM ;
- attendre l'offre DSL-E GE (Gigabit Ethernet) dont la teneur et le calendrier précis ne sont pas connus.

Les points suivants paraissent dès lors essentiels.

- Il est nécessaire de rendre disponible au plus vite une offre de référence DSL-E GE dont la couverture doit tendre rapidement vers la couverture de l'offre DSL-E sur ATM. Le planning proposé par France Télécom le 27 mai et prévoyant une commercialisation au



second semestre 2010 n'est pas acceptable, tout doit être mis en œuvre pour une disponibilité commerciale tout début 2010.

- Cette offre doit refléter les coûts réels, sans prise en compte d'un risque théorique d'éviction dont le but serait d'inciter les opérateurs alternatifs à dégroupier. En effet, la carte de dégroupage actuelle (~3 500 NRA dégroupés sur 12 000) n'est pas appelée à évoluer considérablement dans les années à venir car les opérateurs réorientent leurs investissements vers le déploiement fibre.
- Cette offre doit être immédiatement opérationnelle tant techniquement que contractuellement et doit être simple dans sa mise en œuvre. Elle doit permettre de pouvoir mutualiser les points de collectes SRHD déjà existants.
- Dans le cas où l'offre DSL-E sur interface Gigabit Ethernet ne pourrait être disponible dans un délai raisonnable, l'offre actuelle DSL-E ATM, comme c'est le cas pour CE2O, doit permettre de convertir le support ATM en Ethernet.

## 2. Permettre le choix du type de service de capacité permettant de raccorder les éléments de réseau

Dès 1995 Bouygues Telecom a fait le choix d'investir dans une infrastructure de transmission par faisceaux hertziens pour le raccordement des sites radio. Cependant une partie importante du parc n'est pas accessible par cette architecture.

Alors que le dégroupage n'a pas été autorisé jusqu'à aujourd'hui pour le raccordement des éléments de réseau, seul France Télécom, via l'offre AIRCOM, est en mesure de fournir des liaisons capillaires sur l'ensemble des sites Bouygues Telecom qui ne sont pas raccordables en faisceaux hertziens.

Afin de permettre une plus grande flexibilité et pour accroître l'intensité concurrentielle, les différents types d'approvisionnement doivent pouvoir être choisis librement pour le raccordement des éléments de réseau: LPT / CE2O / AIRCOM / dégroupage / infrastructure propre de type FH.

Dès lors deux évolutions majeures de l'offre AIRCOM apparaissent nécessaires :

- Une évolution tarifaire reflétant les coûts réels : il n'y a pas de raison que la courbe de tendance tarifaire AIRCOM soit fondamentalement décorrélée de la courbe de tendance tarifaire d'un lien LPT. Du reste, la proposition de l'Autorité visant à une orientation vers les coûts pour tous les services inférieurs à 10 Mbits/s doit se matérialiser notamment par une orientation vers les coûts de l'offre AIRCOM laquelle se trouve en compétition avec les autres offres de gros sur ce segment de raccordement des éléments de réseau.
- L'orientation vers les coûts permettra de bénéficier d'un tarif attractif dès la première liaison ce qui constituera un progrès significatif par rapport à la situation actuelle.

## 3. Simplifier les offres LGC ZAC et LGC DPR et de procéder à leur alignement sur l'offre d'accès aux fourreaux FTTx

Le déploiement alternatif en fibre optique pour le raccordement de sites d'entreprises existe au travers de deux offres d'accès au génie civil proposées par France Télécom : LGC DPR et LGC ZAC.

Toutefois, tout comme le précise l'Autorité, ces offres sont contraignantes dans leur mise en œuvre (délai de déploiement important, coûts et surtout disponibilité géographique limitée).

Ainsi, soit l'offre d'accès au génie civil de France Télécom pour le déploiement de réseaux FTTx est possible pour le raccordement de sites entreprises, soit un alignement des offres LGC DPR et LGC ZAC existantes est opéré. Ceci impliquera :



- Dans le premiers cas : la généralisation à l'ensemble des besoins de l'offre d'accès aux fourreaux réservée aujourd'hui au déploiement FTTx. Ceci permettra une simplification et une plus grande réactivité du déploiement de la fibre en utilisant une seule offre d'accès aux fourreaux.
- Dans le second cas : l'actualisation des offres LGC ZAC et LGC DPR.

4. Rééquilibrer les conditions contractuelles auxquelles sont souscrits les services de capacité de France Télécom sur le marché de gros

Les conditions contractuelles encadrant les contrats d'approvisionnement en services de capacité devraient bénéficier d'un meilleur équilibre.

A ce jour plusieurs dysfonctionnements majeurs peuvent être notés.

- Une succession de difficultés opérationnelles dans la mise en œuvre des services de capacité. On peut citer par exemple les SRHD qui ne sont pas situés dans les mêmes points que les CFTSA. Il n'est dès lors pas possible de mutualiser les raccordements CE2O, LPT, AIRCOM et DSL E.
- La non répliquabilité complète d'une offre de détail de France Télécom par son offre de gros équivalente, France Télécom arguant qu'une offre de gros n'a pas à permettre la répliquabilité exhaustive de l'offre de détail correspondante dès lors que cette exhaustivité est atteinte en souscrivant à plusieurs offres de gros se complétant, ce qui constitue une barrière à l'entrée.
- Des délais de mise en œuvre et des conditions de qualité de service (temps de rétablissement) sur les offres de gros qui ne permettent pas une offre compétitive face aux offres de détail de France Télécom.
- Des conditions contractuelles inégales: en cas de manquement les pénalités sont applicables uniquement à Bouygues Telecom, aucune pénalité ne peut être appliquée à France Télécom.

Bouygues Telecom souhaite que l'Autorité accroisse sa vigilance aux modalités opérationnelles détaillées auxquelles les opérateurs alternatifs souscrivent aux services de capacité sur le marché de gros.

5. Maintenir l'interdiction faite à France Télécom de proposer des offres sur mesure purement tarifaires tout en renforçant les mécanismes de régulation sur le marché de gros

Si l'interdiction actuelle s'est révélée être un remède insuffisant, d'une part car le contrôle nécessite un investissement important, d'autre part parce que le contournement sous prétexte de spécificité technique peut s'avérer aisé, la suppression de cette interdiction ouvrirait potentiellement la voie à un développement des offres démesurément agressives de France Télécom. Compte tenu de sa surface financière, ce dernier aurait alors la capacité à pratiquer de telles offres pour des clients revêtant un caractère stratégique ou bien un intérêt sur d'autres marchés ce qui contribuera à assoir une position dominante sur le long terme.

Au delà du maintien de cette interdiction sur le marché de détail, il est nécessaire de renforcer les mécanismes de la régulation des marchés de gros au travers des axes suivants :

- Une mise en œuvre efficace de l'obligation de séparation comptable sur les marchés de gros, comme l'a proposé l'AFORST ces derniers mois, notamment en renforçant la visibilité sur les coûts réglementaires associés au génie civil d'une part et à la boucle locale (cuivre et fibre) d'autre part.  
Il est par ailleurs nécessaire que les comptes publiés sur le marché de gros fassent clairement apparaître les charges et les produits pour les services inférieurs à 10 Mbits/s pour lesquels l'Autorité propose une orientation vers les coûts.
- La publication régulière par France Télécom, sous le contrôle de l'Autorité, des tableaux de bord de qualité de service laquelle est essentielle sur le marché des entreprises : délai de livraison, disponibilité, temps de rétablissement, etc.



- La garantie de répliquabilité, au préalable, de la totalité des offres de détail de France Télécom en offres équivalentes sur le marché de gros (exemple : offre Ethernet à partir de 100 Mbits/s et au-delà non disponible en offre de gros)
- L'équivalence des conditions techniques, opérationnelles, commerciales et contractuelles entre offres de gros et offres de détail (cf. paragraphe précédent).

6. Bénéficier d'une offre d'accès à la fibre pour les débits de 10 à 100 Mbits/s ainsi qu'au génie civil avec une plus grande couverture géographique pour le déploiement de services au-delà de 100 Mbits/s

Concernant les segments de marché 10 Mbits/s et 100 Mbits/s, Bouygues Telecom rappelle que le déploiement de réseaux alternatifs en fibre est resté mineur durant ces trois dernières années et en deçà des attentes reflétées par l'analyse de marché précédente.

Il est par la suite surprenant que l'Autorité continue de s'en remettre à une hypothétique concurrence par les infrastructures et s'abstienne à nouveau de toute initiative de régulation permettant de remédier à cette situation.

Bouygues Telecom formule deux propositions.

- Pour le segment 10 Mbits/s à 100 Mbits/s des entreprises moyennes qui nécessite une capillarité de réseau : une offre d'accès à la fibre reflétant les coûts.
- Pour le segment au-delà de 100 Mbits/s des grandes entreprises où la capillarité est faible: une offre d'accès au génie civil avec une étendue géographique suffisante qui permettra le déploiement de la fibre, à défaut l'accès à la fibre non activée de France Télécom.



## Question 1 Le marché de détail des services de capacité

*Les acteurs sont invités à formuler des observations sur la délimitation du marché de détail des services de capacité ainsi défini.*

Dans son analyse de la délimitation du marché de détail, l'Autorité segmente le marché par débit (inférieur à 2 Mbits/s, entre 2 et 10 Mbits/s et supérieur à 10 Mbits/s). Bouygues Telecom considère que la segmentation du marché diffère de celle proposée :

- jusqu'à 4Mbits/s → DSLE / DSL ACCESS / LPT
- 6Mbits/s à 100Mbits/s → CE2O jusqu'à 100Mbits/s
- au-delà de 100 Mbit/s

Bouygues Telecom souhaite souligner que l'Autorité base son analyse de la substituabilité du coté de l'offre dans le cas d'un opérateur ayant déployé un réseau d'accès en cuivre et en fibre optique. Aujourd'hui seul France Télécom a réalisé un déploiement significatif en fibre optique.

Le marché est caractérisé par la répartition géographique des sites d'une même entreprise et un besoin en débit différent d'un site à l'autre. Un opérateur doit donc être présent sur l'ensemble du territoire afin de raccorder tous les sites d'une entreprise et doit être en mesure de proposer la gamme complète des débits. Pour cela, soit il dispose d'un réseau ayant une large couverture géographique, cas de France Télécom, soit il a recours à des offres de gros, cas des opérateurs alternatifs, qui lui permettent de raccorder les sites de cette entreprise que son propre réseau ne permet pas d'atteindre. Seul France Télécom a aujourd'hui les économies d'échelle pour déployer la fibre avec une capillarité significative pour les débits de l'offre CE2O (<100Mb/s). Alors que l'offre de collecte haut débit CE2O ne permet pas d'atteindre tous les sites des entreprises une première amélioration pourrait être apportée en étendant la couverture géographique de cette offre.

Actuellement l'offre CE2O permet de répondre à une demande de raccordement optique mais avec un débit limité à 100 Mbits/s. France Télécom lors de sa réponse à la précédente analyse de marché reconnaissait que « les relations entre les sites plates-formes nécessitent en revanche des débits supérieurs à 155 Mbits/s et plus fréquemment des débits atteignant le Gbits/s ».

L'offre de détail MAN optique de France Télécom n'est pas répliquée par une offre de gros équivalente. Ainsi, les débits au-delà de 100 Mbits/s ne peuvent être accédés que sous interface SDH ce qui renchérit d'autant la proposition finale et n'apporte pas la souplesse d'évolution requise. Ceci a pour conséquence d'exclure Bouygues Telecom de certains appels d'offres d'entreprises de grande taille et de pérenniser l'opérateur historique dans ce segment de marché le plus porteur de valeur.

Dans un contexte de marché où les débits nécessaires ne cessent de croître, un second axe d'amélioration pourrait être mis en œuvre en proposant des débits supérieurs à 100 Mbits/s.

## Question 5 Pertinence du marché de détail pour la régulation ex ante

*Les acteurs sont invités à formuler des observations sur l'analyse de la pertinence du marché de détail pour la régulation ex ante conduite par l'Autorité.*

*Les acteurs exposeront, notamment en cas de désaccord avec l'analyse conduite ici, les éléments militent pour le maintien d'une régulation ex ante et le cas échéant le ou les opérateurs puissants sur le marché de détail ainsi que les remèdes qu'ils estiment nécessaires.*



### **Les débits inférieurs à 4 Mbits/s**

Les services de capacité sont fournis en majorité par dégroupage et par accès à l'offre DSL-E.

Alors que 3500 NRA sur 12 000 sont à ce jour dégroupés, situation qui n'est pas amenée à évoluer significativement dans les années à venir dans un contexte de réorientation par les opérateurs de leurs investissements vers le déploiement en fibre, le principe de non éviction sur lequel s'appuie l'encadrement tarifaire des offres bitstream et DSL-E de France Télécom est obsolète (principe d'orientation vers les coûts et de non éviction, en pratique c'est cette dernière contrainte qui est dimensionnante puisque un opérateur alternatif aura systématiquement un coût de dégroupage plus élevé que France Télécom compte tenu de sa part de marché).

Au-delà du tarif inapproprié de l'offre DSL-E, il convient de rappeler que la disponibilité de l'offre DSL-E Giga Ethernet revêt un aspect crucial pour Bouygues Telecom. En effet l'arrivée récente sur le marché du fixe amène Bouygues Telecom à favoriser l'investissement dans une collecte des flux en Ethernet plutôt qu'une collecte ATM dont la pérennité serait nécessairement limitée.

Il est par suite nécessaire pour Bouygues Telecom de disposer d'une offre DSL-E Giga Ethernet au plus vite.

Le planning proposé par France Télécom le 27 mai et prévoyant une commercialisation au second semestre 2010 n'est pas acceptable, tout doit être mis en œuvre pour une disponibilité commerciale tout début 2010.

### **Les débits compris entre 6 Mbits/s et 100 Mbit/s**

L'Autorité reconnaît dans son analyse que la couverture en fibre optique de France Télécom reste largement supérieure à celle des opérateurs alternatifs. Aujourd'hui seule l'offre CE2O est disponible jusqu'à 100 Mbits/s. Toutefois, cette offre n'est présente que sur quelques agglomérations.

Ainsi, sur le marché des PME qui représente l'essentiel des besoins des entreprises pour les débits inférieurs à 100 Mbits/s, il n'est pas possible de fournir une offre en fibre en dehors de l'offre CE2O. Le déploiement d'un réseau optique pour répondre aux besoins des entreprises réparties sur l'ensemble du territoire nécessite un investissement trop lourd qui ne pourrait pas être rentabilisé lorsque quelques clients seulement sont desservis localement.

Pour que la concurrence puisse se développer Bouygues Telecom propose que soit mise à disposition par France Télécom une offre orientée vers les coûts d'accès à la fibre optique.

### **Les débits au-delà de 100 Mbit/s**

L'absence d'offre de gros pour les services au-delà de 100 Mbits/s en Ethernet constitue une barrière forte puisqu'elle contraint l'opérateur soit à déployer sa propre infrastructure qu'il sera difficile ensuite de rentabiliser sur un nombre limité de clients soit à ne pouvoir répondre pour le raccordement d'un des sites de l'entreprise quand bien même il saurait répondre pour le raccordement de tous les autres en deçà de 100 Mbit/s. Compte tenu de la demande croissante en débit, la probabilité dans un appel d'offres qu'un site au moins de l'entreprise requiert un débit au-delà de 100 Mbits/s devient de plus en plus importante et tend à exclure ipso facto les acteurs les moins importants.

Aujourd'hui, les offres LGC DPR et ZAC répondent imparfaitement à la demande tant par la difficulté de mise en œuvre (temps de déploiement notamment) que par la disponibilité réduite sur le territoire.

Un remède permettant un développement efficace d'une concurrence équitable pourrait consister à proposer, sur la zone géographique correspondant au segment des besoins supérieurs à 100 Mbits/s, une offre d'accès au génie civil équivalente à celle proposée dans le cadre du déploiement FTTx, soit en ne retenant qu'une seule offre d'accès au génie civil soit en alignant les offres existantes LGC DPR et ZAC sur l'offre d'accès aux fourreaux FTTx.

Si ce remède ne pouvait être mis en œuvre, notamment parce que la couverture géographique d'accès aux fourreaux serait de nouveau limitée géographiquement, il serait alors nécessaire de permettre un accès à la fibre non activée de France Télécom.





### Incapacité du droit de la concurrence à remédier à lui seul aux problèmes de concurrence constatés

Les besoins des entreprises étant très souvent spécifiques, seule une offre sur mesure permet d'y répondre. De ce fait, il est difficile de se baser sur une offre et un tarif de référence.

Compte tenu de sa puissance, France Télécom est à même de proposer toute offre sur mesure, tant technique que tarifaire, le manque de visibilité rend difficile la vérification d'une concurrence équilibrée.

Lors du précédent cycle d'analyse le remède proposé visait à interdire à France Télécom la pratique d'offres tarifaires sur mesure et à contrôler les offres sur mesure techniques.

Si cette interdiction s'est révélée être un remède insuffisant, d'une part car le contrôle nécessite un investissement important, d'autre part parce que le contournement sous prétexte de spécificité technique peut s'avérer aisé, la suppression de cette interdiction ouvrirait potentiellement la voie à un développement des offres démesurément agressives de France Télécom.

Compte tenu de sa surface financière, ce dernier aurait alors la capacité à pratiquer de telles offres pour des clients revêtant un caractère stratégique ou bien un intérêt sur d'autres marchés ce qui contribuera à asseoir une position dominante sur le long terme.

Bouygues Telecom n'est donc pas favorable à la levée de cette interdiction.

## Question 8 Puissance sur le marché de gros du segment terminal

*Les acteurs sont invités à formuler leurs observations sur cette analyse de la puissance.*

France Télécom détient une part des accès fibre déployés de l'ordre de 56%.

Il bénéficie par ailleurs d'importantes économies d'échelle et de gamme.

L'influence significative de France Télécom ne peut être raisonnablement contestée.

## Question 10 Obligations relatives à la puissance sur le marché terminal

*Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la pertinence et le caractère proportionné des obligations que l'Autorité propose d'imposer à France Télécom sur le marché de gros des prestations du segment terminal des services de capacité, et notamment sur leurs portées géographiques.*

**Obligation de fournir des prestations d'accès relatives au marché de gros :**

Les obligations imposées à France Télécom sont proportionnées compte tenu de son influence significative sur le marché.

**Obligation de négocier de bonne foi**

Conformément à l'article D.310 2°, *France Télécom est dans l'obligation de négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent des prestations d'accès relatives à ce marché (...) ne pas profiter de l'influence significative qu'elle exerce sur ce marché pour faire obstruction dans les négociations avec les opérateurs.*

D'une manière générale, les contrats de France Télécom souffrent d'un déséquilibre patent. Notamment les engagements et la responsabilité de France Télécom sont extrêmement minces et leur mise en œuvre (ex : pénalités) est subordonnée au respect d'obligations difficilement tenables (ex : fournir des prévisions exactes à moyen et long terme).

Bouygues Telecom souhaite que l'Autorité accroisse sa vigilance aux modalités opérationnelles détaillées auxquelles les opérateurs alternatifs souscrivent aux services de capacité sur le marché de gros.





## Question 11 Obligations pour le raccordement des éléments de réseaux

*Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la pertinence et le caractère proportionné de l'imposition à France Télécom de proposer les offres de gros pour le raccordement des éléments de réseaux.*

Bouygues Telecom a fait le choix de déployer des faisceaux hertziens pour raccorder les sites de son réseau capillaire. Malgré ce programme d'investissement régulier et conséquent, il s'avère qu'une part importante du parc ne peut être adressée que par des liaisons louées (absence de ligne de vue, contrainte technique, administrative, environnementale...). Or, sur ce marché des liaisons louées capillaires, Bouygues Telecom n'a d'autre alternative que l'utilisation de l'offre AIRCOM qui n'a d'équivalent ni en termes techniques ni en termes de couverture géographique.

AIRCOM est aujourd'hui une offre exclusivement réservée aux opérateurs mobiles pour l'acheminement de flux 2G et 3G dans le réseau mobile. Cependant cette offre découle techniquement d'offres de gros proposées par ailleurs par France Télécom.

Afin de développer des offres alternatives à AIRCOM il est nécessaire de permettre l'utilisation des offres de gros.

L'offre LPT est une offre pertinente pour répondre aux besoins de transmission capillaire compte tenu de sa couverture nationale et de son niveau de prix unitaire moyen sur le parc de liens de Bouygues Telecom. Elle est aussi techniquement utilisable en l'état sur le réseau mobile et parfaitement adaptée aux besoins 3G pour un débit de 2 à 8 Mbits/s.

AIRCOM est une offre point-multipoints adaptée à une architecture 2G ou 3G dont les BSC ou RNC concentrent les liens en provenance de plusieurs BTS ou node B. Ces concentrateurs sont principalement situés en frontal des portes de collecte LPT (CFTSA). Par suite l'offre AIRCOM n'apporte rien de plus que LPT du point de vue de la construction d'un réseau capillaire 2G ou 3G.

Dans un contexte où la concurrence face à l'offre AIRCOM pourrait se développer en conséquence de ces nouvelles dispositions, il reste très difficile d'implémenter sur le réseau les offres concurrentes à AIRCOM.

Dès lors deux évolutions majeures de l'offre AIRCOM apparaissent nécessaires :

- Une évolution tarifaire reflétant les coûts réels : il n'y a pas de raison que la courbe de tendance tarifaire AIRCOM soit fondamentalement décorrélée de la courbe de tendance tarifaire d'un lien LPT. Du reste, la proposition de l'Autorité visant à une orientation vers les coûts pour tous les services inférieurs à 10 Mbits/s doit se matérialiser notamment par une orientation vers les coûts de l'offre AIRCOM laquelle se trouve en compétition avec les autres offres de gros sur ce segment de raccordement des éléments de réseau.
- L'orientation vers les coûts permettra de bénéficier d'un tarif attractif dès la première liaison ce qui constituera un progrès significatif par rapport à la situation actuelle.

## Question 12 Les boucles optiques pour le marché professionnel

*Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur le caractère satisfaisant des offres existantes dans le cadre du déploiement de boucles locales optiques pour le marché professionnel.*

Le déploiement alternatif en fibre optique pour le raccordement de sites d'entreprises existe au travers de deux offres d'accès au génie civil proposées par France Télécom : LGC DPR et LGC ZAC.

A ce jour, il est courant de raccorder les entreprises avec au moins un accès en fibre optique (notamment les sièges sociaux). Dans un contexte où France Télécom occupe une position dominante dans la production des accès en fibre optique, il devient impératif d'actualiser les



offres LGC-DPR et LGC-ZAC en intégrant les corrections nécessaires permettant d'apporter plus de souplesse dans le déploiement et la mise en œuvre.

En effet, comme le précise l'Autorité, ces offres sont contraignantes tant par les délais de déploiement qu'elles imposent que par leur disponibilité géographique limitée.

Ainsi, soit l'offre d'accès au génie civil de France Télécom pour le déploiement de réseaux FTTx est possible pour le raccordement de sites entreprises, soit un alignement des offres LGC DPR et LGC ZAC existantes est opéré. Ceci impliquera :

- Dans le premiers cas : la généralisation à l'ensemble des besoins de l'offre d'accès aux fourreaux réservée aujourd'hui au déploiement FTTx. Ceci permettra une simplification et une plus grande réactivité du déploiement de la fibre en utilisant une seule offre d'accès aux fourreaux.
- Dans le second cas : l'actualisation des offres LGC ZAC et LGC DPR.

Bouygues Telecom souligne les positions différentes que prend l'Autorité dans l'analyse de marché soumise à consultation. En effet, tantôt elle estime que les opérateurs alternatifs ont déployé significativement la fibre optique, tantôt elle reconnaît que les investissements escomptés dans la fibre n'ont pas eu lieu et qu'à ce jour seul France Télécom est en mesure de proposer des accès en fibre (Autorité p33 et p49).

Par ailleurs, Bouygues Telecom estime que même dans le cadre d'un déploiement fibre de la part des opérateurs pour une offre grand public, ce réseau sera concentré dans une zone concurrentielle, correspondant à Paris *intra muros*, où un investissement significatif de plusieurs opérateurs est susceptible de se rentabiliser en raison de la densité de population (grand public et entreprise). Au mieux, il existera une zone où deux opérateurs pourront déployer concurremment un réseau de fibre optique, du fait d'un marché suffisant permettant d'atteindre, a priori, le seuil de rentabilité. Cette zone correspond aux grandes métropoles françaises où la prise de risque est envisageable par l'investisseur.

Le déploiement en fibre optique répondant surtout à une offre grand public, déployer un réseau fibre coûtera plus cher dans un contexte professionnel que grand public ; les entreprises ne sont en effet pas forcément localisées dans les zones d'habitation et avec la même densité.

Pour ces raisons, et comme Bouygues Telecom a déjà eu l'occasion de l'exprimer, il semble incontournable d'imposer aux opérateurs détenteurs de réseaux une obligation de fournir des offres de gros de dégroupage. Ces offres devront permettre un accès à la fibre dans des conditions économiques et d'accessibilité raisonnables et non discriminatoires, tenant compte du risque de l'investisseur.

## Question 13 Obligations concernant la qualité de service

*Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la pertinence et le caractère proportionné des obligations que l'Autorité propose d'imposer à France Télécom concernant la qualité de service des offres de gros du segment terminal de services de capacité.*

Comme le précise l'Autorité, le choix d'une entreprise repose principalement sur un critère de qualité de service et sur la capacité de l'opérateur à répondre à la totalité des besoins de cette entreprise y compris aux besoins très spécifiques. Pour un opérateur tiers, la qualité de service dépend à la fois de son réseau mais aussi de la qualité de service des offres de gros qu'il achète à France Télécom.

Bouygues Telecom rejoint l'analyse de l'Autorité et estime légitime d'imposer à France Télécom une qualité de service pour les services de capacité du marché de gros équivalente à celle observée sur ses offres de détail : ce niveau de service doit se traduire par des engagements contractuels concrets. De même il est nécessaire de contrôler le respect de cette obligation au travers d'une publication régulière par France Télécom des indicateurs de qualité de service.

Par ailleurs, afin de rendre équitables les offres des acteurs en ce qui concerne les pénalités applicables par un client entreprise, l'Autorité doit veiller à ce que le niveau des pénalités



financières appliqué à France Télécom en cas de non respect des critères de qualité de service sur le marché de gros soit cohérent avec le niveau des pénalités que France Télécom propose à ses clients entreprises en cas de défaut de qualité de service.

L'application d'éventuelles pénalités ne doit pas être subordonnée à des conditions telles qu'elles en deviennent en pratique hypothétiques.

Enfin il nous semble pertinent de mettre en œuvre un pilotage de la qualité de service des offres de gros de France Télécom comparable à ce qui a été mis en œuvre sur le marché grand public par des mesures comparatives des indicateurs de qualité des offres de gros et de détail de France Télécom (délais de livraison, disponibilité, temps de rétablissement).

## Question 14 Obligations relatives au marché de gros du segment terminal

*Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la pertinence et le caractère proportionné des obligations que l'Autorité propose d'imposer à France Télécom sur le marché de gros des prestations du segment terminal des services de capacité.*

*En particulier, les acteurs sont invités à faire part de leurs commentaires sur la pertinence d'une telle obligation pour surveiller la non-discrimination et l'éviction éventuelles lors de formulation d'offres sur mesure sur le marché de détail des services de capacité.*

### Obligation de faire droit aux demandes d'accès raisonnables:

Bouygues Telecom rejoint l'avis de l'Autorité contraignant France Télécom à :

- maintenir l'ensemble des prestations actuellement offertes par France Télécom (LPT, LPT THD, CE2O, LA)
- « faire droit aux demandes raisonnables d'accès visant à solliciter des services spécifiques nécessaires pour garantir aux utilisateurs l'interopérabilité des services de bout en bout, (...) garantir l'existence d'une concurrence loyale dans la fourniture des services »
  - permettant aux opérateurs mobiles d'avoir accès aux offres de gros pour le raccordement des éléments de réseau (CE2O, LPT, dégroupage,...) ;
  - conduisant à appliquer à AIRCOM l'ensemble des remèdes retenus pour les offres de gros sur lesquelles l'offre AIRCOM est bâtie.

Par ailleurs, Bouygues Telecom souhaite préciser que l'Autorité doit imposer dans le cadre de la décision un délai de mise en œuvre des demandes raisonnables d'accès afin de permettre aux opérateurs de définir leurs plans d'investissement.

### Obligation de non-discrimination:

Bouygues Telecom souhaite préciser que l'obligation de non discrimination doit être vérifiée de manière plus stricte. Notamment au travers de l'obligation de transparence, de la publication d'une offre de référence technique et tarifaire, des obligations tarifaires, de la qualité de service et de l'obligation de séparation comptable.

A ce titre une obligation de publication mensuelle des indicateurs de qualité mesurés sur les marchés de gros et de détail semble impérative sur un marché où la qualité est un critère essentiel de choix des clients.

Concernant les conditions contractuelles, Bouygues Telecom souhaite ajouter les éléments suivants.

- De manière générale, les conditions contractuelles imposées par France Télécom à un opérateur souscrivant à une offre de services de capacité sur le marché de gros doivent être mieux contrôlées afin de remédier à la situation de déséquilibre contractuel déjà relevée dans cette réponse.
- Les délais d'application des modifications contractuelles doivent être allongés : le délai d'un mois pour la mise en place sur le marché de gros des modifications des offres de détail de France Télécom est court.



- L'opérateur alternatif doit répercuter cette modification à ses clients. Afin de rester compétitif, l'opérateur alternatif doit être en mesure de mettre en place ce changement dans les mêmes délais que France Télécom qui aura eu le temps légal nécessaire (généralement de 45 jours à 3 mois) pour informer ses clients.
- Toute modification même mineure entraîne généralement une adaptation des systèmes informatiques, le délai d'un mois peut couvrir l'intégration pour l'opérateur mais pas le client de ce dernier (client opérateur dans le cas d'une revente).
- Dans le cas où l'opérateur passe par un revendeur (complément de réseau), il faut prendre en compte le fait que ce dernier doit lui-même intégrer ce changement avant de le reporter à l'opérateur client qui lui-même devra tenir informés ses clients entreprises.

#### Obligation tarifaire:

L'Autorité partage le marché de gros des prestations du segment terminal en deux sous segments :

- pour les débits inférieurs à 10 Mbits/s, les tarifs doivent refléter les coûts ;
- pour les débits supérieurs à 10 Mbits/s, l'Autorité ne retient pas une orientation vers les coûts.

Bouygues Telecom souhaite alors que la publication de la séparation comptable fasse apparaître les deux segments de marché. La régulation étant différente, il est légitime pour permettre la vérification du respect de l'obligation de transparence, que les coûts et les revenus apparaissent de manière distincte dans la séparation comptable.

#### Obligation de comptabilisation des coûts et de séparation comptable:

Au-delà de la remarque du paragraphe précédent (publication séparée à l'intérieur du même marché de gros du segment inférieur à 10 Mbits/s et du segment au-delà de 10 Mbits/s), Bouygues Telecom a eu l'occasion de faire part de ses réserves quant au fonctionnement et à l'efficacité de la séparation comptable telle qu'elle est mise en œuvre aujourd'hui.

Bouygues Telecom soutient pleinement les propositions d'amélioration faites en avril 2009 par l'AFORST dans le cadre du renouvellement d'ici fin 2009 de la décision encadrant les obligations de séparation comptable de France Télécom.

Dans ce contexte, Bouygues Telecom considère que l'obligation de comptabilisation des coûts et de séparation comptable qui serait prise par l'Autorité à l'issue de cette consultation concernant le marché de gros des services de capacité serait de facto inopérante sans une révision pertinente de la décision 06-1007.