

**Commentaires de Verizon France
en réponse à la consultation publique
de l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes
relative à l'analyse des marchés des Services de Capacité**

1. Introduction

Verizon France, qui opère sous le nom commercial « Verizon Business », remercie l'Autorité de lui donner l'occasion de s'exprimer dans le cadre de la consultation publique relative au deuxième cycle d'analyse des marchés des services de capacité.

La problématique de l'accès aux sites des entreprises clientes demeure en effet au cœur des préoccupations de Verizon Business, opérateur d'envergure internationale dédié aux entreprises particulièrement attaché à l'exigence d'une régulation efficace de l'accès dans chacun des pays où elle opère et notamment en France.

2. Bilan et perspectives

Verizon Business tient à saluer le remarquable travail de recensement effectué par l'Autorité pour dresser le panorama de la demande des entreprises, et des offres à destination des entreprises. Celui-ci apporte un éclairage permettant effectivement de mieux appréhender les besoins des opérateurs et notamment des opérateurs alternatifs adressant cette clientèle, laquelle contrairement au grand public est encore très loin de bénéficier pleinement de l'ouverture à la concurrence des services de communications électroniques, malgré les investissements considérables réalisés par les opérateurs alternatifs et notamment par Verizon Business depuis plus de douze ans.

Dans son bilan des marchés régulés, l'Autorité confirme d'ailleurs cette appréciation, largement développée par l'AFORST dans sa contribution en réponse à la consultation publique.

Les perspectives sur les trois prochaines années ne sont guère plus prometteuses de ce point de vue. Bien que l'Autorité ait identifié ces difficultés, il apparaît à la lecture du document d'analyse de marché qu'elle ne semble pas avoir pris toute la mesure de la situation, dès lors que l'ensemble des remèdes envisagés ne sont susceptibles que de renforcer la dominance de l'opérateur historique sur le marché des services de capacité. Verizon Business estime cela particulièrement regrettable, et rejoint sur ce point l'opinion exprimée par l'AFORST dans sa contribution précitée, à laquelle Verizon Business s'associe.

3. Réponse de Verizon France aux questions posées dans le document « Analyse des marchés des services de capacité »

Question 1 : Les acteurs sont invités à formuler des observations sur la délimitation du marché de détail des services de capacité ainsi défini

Verizon Business approuve la délimitation du marché de détail des services de capacité proposée par l'Autorité.

Question 2 : Les acteurs sont invités à formuler des observations sur la délimitation du marché de gros des services de capacité ainsi défini

Verizon Business approuve la délimitation du marché de gros des services de capacité proposée par l'Autorité, avec un bémol à propos de l'exclusion des offres sur DSL, qui pourraient à l'avenir présenter une certaine substituabilité si France Télécom faisait effectivement évoluer son offre DSL Entreprises d'une façon qui assure une transmission Ethernet de bout en bout, comme elle l'a annoncé récemment.

Par ailleurs, les offres de gros de France Télécom sur le segment terminal des liaisons louées à interface alternative, construites sur la technologie ATM (CE2O), sont mal adaptées au transport de la voix sur IP qui se caractérise par des trames très courtes et donc une efficacité de 50% seulement entre débit utile et débit ATM, avec des temps de latence préjudiciables à la qualité de service. Seule la disponibilité d'une offre de gros bâtie sur la technologie déployée par France Télécom pour son offre de détail MAN Ethernet permettrait d'assurer véritablement la substituabilité recherchée.

Question 3 : Les acteurs sont invités à formuler des observations sur la délimitation du marché [de gros des prestations de segment interurbain] ainsi défini.

Verizon Business n'a pas d'observation particulière à émettre sur ce point.

Question 4 : Les acteurs sont invités à formuler des observations sur la délimitation géographique des marchés précédemment définis.

Verizon Business approuve l'analyse de l'Autorité qui la conduit à exclure toute segmentation géographique du territoire métropolitain pour la délimitation des marchés des services capacité. Une telle position s'impose en effet particulièrement dans le contexte d'offres destinées à servir les besoins des entreprises.

Question 5 : 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 militant 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

Verizon Business juge particulièrement inquiétant le projet de l'Autorité de lever toute régulation *ex ante* du marché de détail des services de capacité, avec pour seul garde-fou un « dispositif de surveillance adapté » aux contours encore mal définis, alors même que du propre aveu de l'Autorité ce marché se caractérise par « une certaine opacité », que la dominance de l'opérateur historique n'a pratiquement pas diminué au cours du précédent cycle d'analyse, et que le *statu quo* envisagé par l'Autorité quant aux remèdes sur les marchés de gros constitue *de facto* une régression dans un contexte où l'on observe une forte croissance de la demande de montée en débit des entreprises.

Verizon Business estime qu'une telle levée de la régulation *ex ante* sur le marché de détail ne pourra être envisagée qu'après qu'il aura été remédié aux dysfonctionnements de la séparation comptable telle qu'elle est actuellement mise en œuvre (cf. question 14), et moyennant une obligation d'orientation vers les coûts pesant sur l'ensemble des offres de gros de l'opérateur historique, assortie d'une obligation d'élargir le champ de ces offres de gros qui permette la répliquabilité de la totalité de ses offres de détail, y compris MAN Ethernet.

Question 6 : Les acteurs sont invités à formuler des observations sur l'analyse de la pertinence du marché de gros des prestations du segment terminal des services de capacité pour la régulation ex ante conduite par l'Autorité.

Verizon Business approuve l'analyse de l'Autorité sur ce point.

Question 7 : Les acteurs sont invités à formuler des observations sur l'analyse de la pertinence des marchés de gros des prestations du segment interurbain interterritorial des services de capacité pour la régulation ex ante conduite par l'Autorité. Les acteurs exposeront notamment en cas de désaccord avec l'analyse conduite ici, les éléments militant pour le maintien d'une régulation ex ante sur les marchés déclarés non pertinent, et le cas échéant le ou les opérateurs puissants sur ces marchés de gros ainsi que les remèdes qu'ils estiment nécessaires

Verizon Business approuve l'analyse de l'Autorité sur ce point.

Question 8 : Les acteurs sont invités à formuler leurs observations sur cette analyse de la puissance.

Verizon Business approuve l'analyse de puissance effectuée par l'Autorité sur le marché de gros des prestations du segment terminal.

Question 9 : Analyse de puissance sur le marché de gros des prestations de segment interurbain. Les acteurs sont invités à formuler leurs observations sur ces analyses de la puissance.

Verizon Business approuve l'analyse de puissance effectuée par l'Autorité sur le marché de gros des prestations du segment interurbain.

Question 10 : 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.

Verizon Business approuve dans leur ensemble les obligations que l'Autorité envisage d'imposer à France Télécom sur le marché de gros des prestations du segment terminal des services de capacité, s'agissant d'obligations génériques prévues par les textes communautaires et nationaux.

Toutefois, la restriction relative aux zones sur lesquelles France Télécom n'est ni propriétaire ni gestionnaire de la boucle locale est discutable. L'opérateur historique pourrait parfaitement rester tenu de fournir des prestations de gros sur ces zones, à des conditions particulières et notamment tarifaires tenant compte du contexte le cas échéant, mais reflétant ses coûts. Verizon Business estime mal adapté le principe de devoir emprunter la voie de la demande de règlement de différend déposée auprès de l'Autorité comme seul moyen de résoudre d'éventuels litiges sur ces zones.

Question 11 : 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

Verizon Business approuve la proposition de l'Autorité, tout en ajoutant que l'offre de services de capacité avec interfaces alternatives de débits supérieurs à 10 Mbit/s ne devrait pas se limiter à CE2O, construite sur réseau ATM, qui ne répond qu'imparfaitement aux besoins des opérateurs alternatifs (cf. question 2) et ne permet qu'une répliquabilité partielle des offres de détail de France Télécom. Cette offre doit être complétée d'une nouvelle offre de gros basée sur la technologie MAN Ethernet et permettant sa répliquabilité tant sur les débits inférieurs à 100 Mbit/s que sur les débits supérieurs, jusqu'au Gigabit.

Question 12 : 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.

Les offres LGC DPR et LGC ZAC souffrent de nombreux défauts, tant en termes de processus de mise en œuvre que de tarification. Ces offres ne portent que sur le réseau de transport de France Télécom, et ne permettent pas l'adduction d'immeubles ou sites d'entreprises sans construction de nouveau génie civil coûteux. Les contrats de location ne sont consenties par France Télécom qu'à l'issue d'un processus administratif long et pénible (obligation de fournir un document démontrant l'invitation au partage d'infrastructure émanant des gestionnaires des domaines traversés, après dépôt d'une demande de permission de voirie), suivi d'une étude onéreuse réalisée par l'opérateur historique, consistant à rechercher un tracé disponible entre deux chambres bien identifiées, sans aucune proactivité de la part de France Télécom pour proposer des alternatives en cas de saturation même seulement partielle.

Une amélioration des offres LGC DPR et LGC ZAC visant à en rapprocher les processus et les tarifs de ceux de l'offre d'accès au génie civil pour les déploiements Fttx serait évidemment une bonne chose, mais pour autant il est peu vraisemblable que ces offres

puissent réellement constituer un jour un remède permettant véritablement de concurrencer France Télécom efficacement sur l'accès aux sites clients.

Question 13 : 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 services des offres de gros du segment terminal des services de capacité.

Verizon Business n'a pas d'observation particulière à formuler à propos de l'analyse de l'Autorité pour ce qui concerne la qualité de service des offres de gros du segment terminal des services de capacité.

En revanche, Verizon Business souhaite commenter les obligations tarifaires que l'Autorité propose d'imposer à France Télécom sur ce marché, telles qu'elles sont présentées au paragraphe précédent celui relatif à la qualité de service, bien que l'avis des opérateurs ne soit pas sollicité sur ce point.

En effet, l'Autorité ne prévoit rien d'autre que de reconduire à l'identique pour les trois prochaines années des remèdes mis en place il y a trois ans, alors que comme l'a observé l'Autorité elle-même, les besoins des entreprises ont énormément évolué à la fois en termes de débits et de technologie à mettre en œuvre, et que parallèlement la dominance de l'opérateur historique s'est largement maintenue. Aussi, si l'Autorité devait confirmer une telle décision il s'agirait d'une régression considérable, lourde de conséquences.

De fait, le *statu quo* proposé ne pourrait que renforcer injustement et de façon très significative le pouvoir de marché de France Télécom, au détriment de la concurrence, donc de la performance des entreprises sur le territoire français et plus généralement de l'ensemble de l'économie nationale.

Verizon Business ne saurait se satisfaire d'une telle situation. Elle demande que l'ensemble des prestations imposées à France Télécom sur le marché de gros du segment terminal des services de capacité soient offertes à tarifs reflétant les coûts, et s'oppose au remède de la non-éviction trop souvent mis en avant par l'opérateur dominant pour pratiquer des tarifs de gros exagérément élevés sans avoir à les justifier.

Question 14 : 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.

Verizon Business est favorable à l'imposition à France Télécom d'une obligation de séparation comptable à France Télécom sur le marché considéré. Cependant, dans sa mise en œuvre actuelle issue de la décision n° 06-1007 du 7 décembre 2006, ce remède n'a pas encore fait la preuve de son efficacité, comme en témoigne la publication des comptes séparés de France Télécom pour les années 2006 et 2007, qui en dépit des anomalies qu'elle a révélées n'a donné lieu à aucune action correctrice notable à ce jour.

Sauf évolution des dispositions de cette décision dans le sens préconisé par l'AFORST et présenté à l'Autorité, qui ferait de la séparation comptable un véritable outil au service du développement de la concurrence, il est à craindre que « dispositif de surveillance adapté » assis sur des principes de même nature se révèle tout autant inefficace et n'apporte aucune garantie suffisante en contrepartie de la levée de la régulation *ex ante* du marché de détail des services de capacité.

Question 15 : Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la pertinence et le caractère proportionné des obligations tarifaires que l'Autorité propose d'imposer à France Télécom sur les marchés de gros des prestations du segment interurbain interterritorial.

Verizon Business n'a pas d'observation particulière à émettre sur ce point.

Question 16 : 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 pour ses offres sur les marchés de gros du segment interurbain interterritorial.

Verizon Business n'a pas d'observation particulière à émettre sur ce point.

4. Conclusion

En résumé, Verizon Business attend de l'Autorité qu'elle modifie son analyse des marchés des services de capacité sur les trois points suivants :

- instauration d'une obligation pour l'opérateur historique de proposer une offre de gros du segment terminal à interface alternative construite sur la technologie de l'offre de détail MAN Ethernet, permettant de répliquer celle-ci sur l'ensemble des débits, y compris au-delà de 100 Mbit/s jusqu'à 1 Gbit/s,
- instauration d'une obligation d'orientation vers les coûts pour l'ensemble des tarifs des offres de gros, sans restriction de non éviction,
- maintien de la régulation *ex ante* sur le marché de détail tant qu'il n'est pas remédié aux dysfonctionnements de la séparation comptable en l'état actuel de sa mise en œuvre.