



# Consultation publique de l'Autorité de Régulation des Communications Électroniques et des Postes relative à l'analyse des marchés des services de capacité

## Réponse du Groupe France Télécom

29 avril 2009 – 28 mai 2009

Contact : [affaires.reglementaires@orange-ftgroup.com](mailto:affaires.reglementaires@orange-ftgroup.com)

Lien vers la consultation

[http://www.arcep.fr/index.php?id=8455&tx\\_gspublication\\_pi1\[typo\]=8&tx\\_gspublication\\_pi1\[uidDocument\]=677&cHash=cf6775abee](http://www.arcep.fr/index.php?id=8455&tx_gspublication_pi1[typo]=8&tx_gspublication_pi1[uidDocument]=677&cHash=cf6775abee)



# Consultation publique de l'Autorité de Régulation des Communications Électroniques et des Postes relative à l'analyse des marchés des services de capacité

## Réponse du Groupe France Télécom

29 avril 2009 – 28 mai 2009

### Synthèse

La réponse de France Télécom à la consultation publique de l'Autorité sur l'analyse des marchés des services de capacité est organisée autour des questions figurant dans le document soumis à consultation.

France Télécom présente ici la synthèse de ses commentaires en les regroupant par marché analysé.

#### **Analyse relative au marché de détail des services de capacité**

##### *Sur la délimitation du marché de détail*

France Télécom souligne que la portion de marché correspondant à l'ensemble des liaisons louées traditionnelles de débit inférieur à 2 Mbit/s est vouée à disparaître d'ici fin 2011, à l'exception de la liaison louée numérique de débit 2048 kbit/s.

S'agissant de l'inclusion dans le même marché des liaisons louées jusqu'à 2 Mbit/s et des liaisons louées de plus de 2 Mbit/s, France Télécom indique qu'il existe une rupture forte, du côté de la demande, entre les sites utilisateurs dont les besoins sont majoritairement inférieurs à 10 Mbit/s mais peuvent monter jusqu'à 40 Mbit/s, et les sites dits « centres de données » qui exigent des débits supérieurs à 100 Mbit/s.

Du côté de l'offre, il existe une rupture importante entre les services sur cuivre et les services sur fibre, représentée par la nécessité de tirer de la fibre. Dès lors que les conditions d'accès au génie civil obéissent à des processus équivalents entre les opérateurs tiers et France Télécom, cette rupture est de même nature pour l'ensemble des opérateurs ; l'équivalence des processus sur le génie civil exclut alors l'imposition d'obligations à France Télécom sur la fibre et ce d'autant plus que l'essentiel de la demande est concentré dans les zones urbaines de plus de 200 000 habitants.

Relativement à l'inclusion des liaisons louées et des services de capacité à interfaces alternatives dans le même marché pertinent, France Télécom estime que cette inclusion est légitime en effet sur le cuivre d'une part, et sur l'optique d'autre part.



Sur le cuivre, France Télécom souligne que la terminologie de « services de capacité à interfaces alternatives » masque une confusion entre interfaces et technologie support. La plus grande adaptation des offres de capacité à interfaces alternatives sur cuivre aux architectures multi-sites résulte en pratique des atouts de la technologie xDSL et du fait que France Télécom a développé une offre de bitstream xDSL adaptée aux besoins des entreprises, d'ailleurs unique en Europe (multipaires, CN2 sur DSLAM, GTR 4 heures etc...).

Sur l'optique, dès lors qu'un concurrent a déployé sa fibre, la substituabilité se fait à coût marginal, mais il s'agit d'un cas plutôt théorique, la demande des entreprises s'orientant directement vers les services de capacité à interfaces et technologie alternatives.<sup>1</sup>

Quant à l'exclusion des services de niveau « 0 » du marché pertinent des services de capacité, France Télécom regrette que le document d'analyse n'ait pas procédé à une appréciation de la part prise sur le marché de détail par les services de capacité construits sur des technologies support de type WI-FI, WIMAX, fréquences hertziennes, qui contribuent à la création d'un contre-pouvoir de marché dans le cadre notamment des Délégations de Service Public.

#### *Sur la pertinence pour la régulation*

France Télécom note l'absence de barrières à l'entrée, une évolution affirmée vers une situation de concurrence effective, dont témoigne une part de marché inférieure à 50% sur le cuivre et d'environ 45% sur l'optique, ainsi que l'abondance de moyens et de compétences permettant à l'Autorité de la Concurrence de juger de l'existence de pratiques d'éviction : aucun des trois critères cumulativement nécessaires pour justifier d'une régulation ex ante n'est donc rempli.

France Télécom rappelle en effet que, conformément à la démarche préconisée par la Commission Européenne, l'analyse relative aux barrières à l'entrée doit tenir compte des offres de gros existants sur les autres marchés. L'évaluation de la part de marché de France Télécom effectuée sur le segment cuivre en rapportant le parc de liaisons louées de détail au parc de LPT est donc restrictive.<sup>2</sup>

Sur le segment cuivre, la seule offre de dégroupage permet d'atteindre plus de [ ] des sites entreprises entre 50 et 500 salariés, situés sur les 1972 communes de plus de 5000 habitants selon une étude du cabinet Accenture de septembre 2008. L'offre de gros DSLE (CN2 livré au NRA ou au DSLAM inclus) est en outre disponible partout et permet d'adresser la totalité du marché de détail des services de capacité.

Sur le segment fibre, le graphique présenté en page 19 de la partie « Bilan et Perspectives », mentionne de façon erronée une part de marché au détail pour les accès fibre de 32% pour les opérateurs alternatifs. Il faut y ajouter les 11,5% d'accès achetés à France Télécom, et les 11,5% d'accès que les opérateurs alternatifs s'achètent entre eux : **au total, la part de marché de détail des opérateurs alternatifs sur la fibre s'établit à 55% face aux 45% mentionnés au détail pour France Télécom !**

En effet, SFR a continué à déployer son offre sur fibre pour atteindre 4000 communes fin 2008 (3500 mi-2007). Completel dessert 30 agglomérations supplémentaires suite à la fusion avec Numéricâble.

---

<sup>1</sup> France Télécom précise également que la graphique en page 16 du document « Bilan et Perspectives » de la présente consultation décrit l'évolution des parcs d'accès de détail et de gros, cuivre et optique, répartis entre liaisons louées traditionnelles et accès à interfaces (et technologie) alternatives, et non, comme indiqué dans la phrase introductive le parc d'accès « fondés sur la boucle locale optique de France Télécom » !

<sup>2</sup> Page 18 de la partie « Bilan et Perspectives ».



France Télécom note également que **seuls 21% des accès sur fibre optique proposés par les opérateurs alternatifs sur le marché de détail sont construits sur les offres de gros de France Télécom** d'après ce graphique.

La concurrence est donc bien établie et témoigne d'un incontestable dynamisme.

Les tarifs de gros de France Télécom étant connus, les outils du droit de la concurrence sont adaptés pour apprécier d'éventuelles pratiques d'éviction.

Aucun des trois critères cumulativement requis pour l'instauration d'une régulation ex ante du marché de détail n'est vérifié : une telle régulation serait effectivement illégitime.

### **Analyse relative au marché de gros du segment terminal**

#### *Sur la délimitation du marché*

La substituabilité sur le marché de gros des prestations de segment terminal entre Liaisons Louées ou Liaisons Partielles Terminales sur cuivre et services de capacité à interfaces alternatives sur cuivre a été rendue possible, sur la partie accès, grâce aux progrès de la technologie xDSL.

Sur la fibre, l'investissement à réaliser pour assurer cette substituabilité est marginal au regard du coût de déploiement d'un réseau fibre.

S'agissant de la substituabilité entre segments terminaux de moins de 10 Mbit/s et de plus de 10 Mbit/s, France Télécom observe une rupture du côté de la demande en termes de besoins en débit entre les sites clients finaux et les centres d'hébergement et PoP opérateurs qui concentrent les très haut débits.

Du côté de l'offre, la rupture est forte entre le segment sur cuivre et le segment fibre optique, l'enjeu étant d'installer un nouveau réseau de boucle locale fibre.

Relativement aux infrastructures passives, France Télécom estime que les « services support » devraient être intégrés dans le périmètre d'analyse dès lors que leur utilisation par les acteurs les rend effectivement substituables aux services de capacité. En effet, la pression concurrentielle exercée par les RIP sur plus de 2000 zones d'activités, avec des financements publics autorisant des écarts tarifaires de 30 à 50% devrait être prise en compte.

Les liaisons produites au moyen du dégroupage et au moyen de boucles locales radio (faisceaux hertziens, WI-FI, WIMAX...) peuvent aussi être utilisées en substitution des liaisons louées. Les interfaces fournies dans la technologie radio actuelle permettent en effet d'utiliser cette technologie en substitution des offres à interfaces alternatives.

Ces solutions constituent ainsi une alternative aussi bien pour les liaisons louées que pour DSLE ou CE2O. Elles contribuent à la consolidation d'un contre-pouvoir d'acheteur qui doit être pris en considération dans l'appréciation de la dynamique concurrentielle.

#### *Sur la délimitation géographique*

Compte-tenu de leurs caractéristiques géographiques, qui laissent peu de place à des architectures de type liaisons partielles terminales-backbone, ou troncs-feuilles, et du fait que Mayotte et les îles du nord de la Guadeloupe (Saint-Barthélemy et Saint-Martin) peuvent être servies au titre du dégroupage, France Télécom estime qu'il n'est pas raisonnable, sur le plan technique et économique, de les inscrire dans le territoire d'analyse.

#### *Sur la pertinence pour la régulation*

France Télécom rappelle à nouveau que, conformément à la démarche préconisée par la Commission Européenne, l'analyse des barrières à l'entrée doit tenir compte des offres de gros proposées sur les autres marchés. Dès lors, aucune barrière à l'entrée n'empêche de servir le marché de gros du segment terminal, qui peut être adressé en combinant l'offre de



dégrouper de qualité entreprise et l'offre DSLE, disponible partout, avec le réseau propre de l'opérateur. Deux opérateurs alternatifs au moins, organisés pour servir la demande des opérateurs, utilisent ces possibilités sur le marché de gros du segment terminal. Il ne peut donc être prétendu que France Télécom disposerait de 100% de part de marché sur le segment terminal cuivre !<sup>3</sup>

France Télécom rappelle également que le maintien par la Commission Européenne de ce marché dans la liste des marchés pertinents pour une régulation ex-ante, est très probablement lié à l'absence, dans la majeure partie des pays européens, d'offre de gros de type xDSL ou de dégroupage de qualité Entreprise satisfaisante. La France fait en effet figure d'exception en la matière en offrant une gamme unique et particulièrement étendue d'offres de gros avec débits asymétriques et symétriques, garantis, et de nombreuses options de qualité de services. A l'inverse, Orange Business Services ne trouve pas l'équivalent dans les autres pays européens, où elle est contrainte de se fournir pour l'essentiel en liaisons louées traditionnelles (et souvent de médiocre qualité).

Sur la fibre, le constat d'une part de marché de 50% pour France Télécom sur le segment terminal des prestations de gros témoigne en lui-même d'une absence de barrière à l'entrée sur ce marché, constatation appuyée par l'évolution constante du déploiement en fibre des réseaux de deux opérateurs alternatifs au moins. L'existence de l'offre CE2O autorise de plus un recours opportuniste à France Télécom pour des extensions fibre.

Sur un marché qui ne présente pas de barrière à l'entrée mais qui est au contraire caractérisé par une présence concurrentielle active, et sur lequel l'Autorité de régulation dispose déjà de leviers d'intervention au travers d'offres de référence sur les marchés amont, l'Autorité de concurrence ressort comme l'institution la plus adéquate pour remédier aux éventuels problèmes de concurrence sur ce marché.

#### *Sur les obligations*

S'agissant des prestations du segment terminal dont le débit est inférieur à 10 Mbit/s :

- L'offre de Liaisons Louées Partielles Terminales sera maintenue sur le même périmètre que celui des offres de Liaisons Louées de détail, ce qui induit une fermeture commerciale et technique des liaisons brassées de débit inférieur à 2 Mbit/s, un an après ces dernières (soit à mi-2011 et fin 2012 respectivement).
- Relativement aux services à interfaces (et technologie) alternatives, France Télécom souhaite attirer l'attention sur l'arrivée, plus tôt que prévu, des premiers symptômes significatifs de fin de vie des équipements ATM et sur la montée en puissance de la collecte IP-MPLS lors de la période couverte par la consultation. L'offre de gros de France Télécom sur le segment terminal des services de capacité s'en trouvera en effet sensiblement affectée durant la période : cette problématique nouvelle et la stratégie d'évolution de réseau envisagée par France Télécom en la matière fera l'objet d'une présentation détaillée très prochainement.

S'agissant des prestations du segment terminal sur fibre (dont le débit est supérieur à 10 Mbit/s), France Télécom estime que, dès lors que l'équivalence des conditions de concurrence est assurée relativement à l'accès aux fourreaux de génie civil, les obligations relatives aux offres de gros sur optique n'ont plus lieu d'être. Néanmoins, compte-tenu de l'insertion des offres de gros optiques dans les architectures opérateurs, les offres de gros optiques existantes seront maintenues sur la période d'analyse.

S'agissant de l'offre de génie civil, France Télécom propose de faire évoluer les conditions des offres de location de fourreaux point-à-point LGC DPR et LGC ZAC de façon à les inscrire dans un cadre commercial adapté aux besoins actuels. Ainsi, afin de tenir compte des évolutions des besoins et des conditions d'accès au génie civil de France Télécom la

<sup>3</sup> Page 31 du document d'Analyse des marchés



consultation du gestionnaire de voirie sur le domaine public routier ne sera plus un pré-requis pour le passage d'une commande de LGC DPR. Suite à une commande de l'opérateur, pourront être fournis les plans itinéraires au 1/1000ème au format utilisé par France Télécom. L'opérateur pourra commander une étude de parcours et de disponibilité à partir de deux points d'extrémités déterminés par lui-même. Une étude de parcours alternatif pourra être effectuée si l'opérateur commande cette option. La possibilité de raccorder une chambre satellite de l'opérateur sur une chambre intermédiaire de France Télécom sera proposée. Le délai d'étude pour les parcours supérieurs à dix kilomètres sera réduit à un mois. Une prestation de tubage pourra être effectuée afin de limiter les saturations de réseaux.

S'agissant de l'offre AIRCOM, France Télécom rappelle que cette offre est proposée dans un fort contexte concurrentiel des faisceaux hertziens installés en propre par les opérateurs mobiles. France Télécom estime que les déploiements en faisceaux hertziens des opérateurs mobiles représentent environ 70% des raccordements de sites capillaires de Bouygues Télécom et SFR. Cependant, afin de répondre à la problématique décrite par l'Autorité de l'utilisation de la capillarité des réseaux fixes des opérateurs mobiles, France Télécom est prête à étudier une évolution de la livraison des flux AIRCOM sur un niveau plus bas dans le réseau de France Télécom. Cette évolution serait proposée sous réserve d'un volume de sites radio à raccorder suffisant sur ce niveau.

France Télécom demande à ce que les marchés de gros sur lesquels des opérateurs sont en position d'exclusivité sur la boucle locale soient déclarés pertinents pour la régulation et que ces opérateurs y soient déclarés puissants.

Les obligations réglementaires doivent s'appliquer sur leur périmètre d'influence significative, notamment les obligations d'accès et l'obligation à minima de tarifs non excessifs. La non excessivité des tarifs peut en particulier se référer aux prix proposés par France Télécom pour une prestation semblable.

France Télécom demande que les territoires de Mayotte, Saint-Barthélemy et Saint-Martin, ouverts au dégroupage, soient exclus, en raison de leurs spécificités, du périmètre des obligations de la présente analyse de marché.

La Liaison d'Aboutement, qui ne fait pas partie du périmètre du marché analysé, qui est substituée par l'offre de colocalisation et est largement concurrencée, à l'image des Liaisons de Raccordement, et ne concerne plus que 6% des flux véhiculés sur LPT, pourrait continuer à être proposée en tant que de besoin comme offre commerciale, mais n'a plus sa place dans l'Offre de Référence.

## **Analyse relative au marché de gros des prestations du segment interurbain.**

### *Délimitation du marché*

France Télécom n'a pas de remarque sur l'analyse du marché de gros des prestations de segment interurbain intraterritorial.

France Télécom rappelle que l'offre de Liaison Louée de Transport métropole-Réunion (LLT) qui figure à l'Offre de Référence inclut les compléments terrestres ; cependant, l'offre de compléments terrestres côté DOM est également individualisée dans l'Offre de Référence afin de permettre aux opérateurs d'acheter des capacités sur les câbles de manière indépendante à l'achat de compléments terrestres.

### *Sur la pertinence pour la régulation*

France Télécom convient que la concurrence effective entre la métropole et les DOM de la zone Caraïbes rend infondé le maintien d'une régulation ex ante sur le segment interurbain interterritorial métropole-Martinique, métropole-Guadeloupe et Martinique-Guadeloupe.





Sur la route métropole-Réunion, les achats de capacité sur longue durée réalisés par les trois opérateurs DOM majeurs auprès de trois membres différents du consortium sur le câble SAFE témoignent qu'il n'existe pas de barrières à l'entrée.

Les montants investis récemment par Outremer Télécom et Mediaserv notamment, opérateurs qui proposent des services en France, pour l'acquisition de capacités sur longue durée auprès d'autres membres du consortium SAFE, témoignent de l'existence de disponibilités financières significatives et de l'existence d'un marché concurrentiel pour l'acquisition de ces capacités.

Compte-tenu des volumes de capacité achetés sur longue durée par les opérateurs DOM majeurs, les opérateurs les plus petits n'ayant pas les mêmes possibilités pour des achats à long terme, peuvent se tourner vers eux. Cette possibilité représente même pour ces derniers une opportunité de couvrir les coûts qui restent encourus quelque soit la capacité utilisée.

La part de marché restante de France Télécom sur le segment sous-marin métropole Réunion, calculée sur la base des capacités vendues avant la résiliation des trois opérateurs DOM, s'établit à [ ].

La concurrence est donc bien effective sur la partie sous-marine métropole-Réunion.

Sur la partie terrestre, France Télécom offre de façon individualisée la prestation de complément terrestre côté DOM. France Télécom a de plus proposé en mars 2009 aux opérateurs de La Réunion une offre spécifique permettant de relier via un déport fibre optique la station SAFE sur le répartiteur optique du NRA de St Paul (bâtiment situé à quelques dizaines de mètres de la station d'atterrissage du câble SAFE). Cette prestation de déport, rapportée à l'abonnement de quatre LLT 155 Mbit/s ne pèse que 0,16% du total.

France Télécom a consenti des investissements lourds pour développer une infrastructure entièrement nouvelle qui a largement contribué à la progression du haut-débit à la Réunion.

Or de tels investissements peuvent être engagés par tout opérateur, ainsi que l'atteste la part de plus en plus importante des opérateurs alternatifs étrangers dans les projets de câble sous-marin.

Un constat qui conduirait à imposer de façon mécanique une régulation à un opérateur national faisant le choix de développer une infrastructure nouvelle afin de relier un territoire jusque-là dépourvu de telles capacités afin de développer l'accès de ce territoire à des nouveaux services ne répond aucunement aux objectifs de la régulation, et notamment au développement des investissements au bénéfice des consommateurs.

Aucun des trois critères cumulativement requis pour l'instauration d'une régulation ex ante n'est vérifié : le maintien de la régulation ex ante sur le segment sous marin métropole-Réunion serait donc disproportionné.

Sur le segment métropole-Guyane et Martinique-Guyane, France Télécom déplore à nouveau l'assimilation effectuée entre le monopole sur la partie complément terrestre et une supposée absence de concurrence sur la route sous-marine elle-même.

La répartition des droits sur le câble, la possibilité d'acquérir des IRU, les règles d'activation, décrits dans la réponse, témoignent que France Télécom n'est pas en situation de « monopole » sur les routes sous-marines métropole-Guyane et Martinique-Guyane.

Toute régulation ex ante des routes sous-marines métropole-Guyane et Martinique-Guyane serait ainsi disproportionnée.



S'agissant du complément terrestre, il est d'ores et déjà proposé en orientation vers les coûts dans l'Offre de Référence.

**Sur la pertinence des obligations de comptabilisation des coûts et de séparation comptable 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.**

Toute surveillance des offres sur mesure par une autorité de régulation relève d'une régulation du marché de détail qui ne peut être envisagée que si chacun des trois critères (existence de « barrières élevées et non provisoires à l'entrée, structure de marché qui ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective, incapacité du droit de la concurrence à remédier à lui seul à la ou aux défaillances concernées du marché ») de la recommandation de la Commission Européenne est rempli. Ce prérequis s'avère indispensable, conformément à l'article 16 de la directive « cadre » et dès lors que le marché ne figure plus dans la recommandation « marchés pertinents » de la Commission européenne, ce qui est le cas du marché de détail.

En réponse à la question 5 de la présente consultation, France Télécom a démontré qu'aucun des trois critères n'est rempli pour le marché de détail des services de capacité. Dans ce contexte, aucune régulation ex ante de ce marché ne se justifie et, notamment aucune obligation de surveillance des offres sur mesure.

France Télécom explique également, en réponse la question 14, que la finalité de l'obligation de séparation comptable imposée au titre des marchés de gros ne permet pas de répondre aux questions concurrentielles éventuellement posées au niveau des offres spécifiques du marché de détail. L'obligation de séparation comptable sur le marché de gros ne peut donc s'articuler avec une obligation de surveillance des offres sur mesure sur le marché de détail.

**Sur la pertinence des obligations tarifaires envisagées sur les marchés de gros des prestations du segment interurbain interterritorial.**

Compte-tenu de la situation concurrentielle établie sur les routes métropole-Réunion et métropole-Guyane ainsi que Martinique-Guyane, il serait disproportionné d'imposer à France Télécom une quelconque obligation sur les routes sous-marines.

La seule obligation correspondant encore à une barrière à l'entrée objective est celle de fournir le complément terrestre avec orientation vers les coûts dans les cas où il n'existe pas d'alternative. L'obligation de séparation comptable ne peut être appliquée en pratique en l'absence d'un marché de détail isolable face à cette prestation.





## Marché de détail 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.

#### Inclusion de l'ensemble minimal et des autres liaisons louées jusqu'à 2 Mbit/s dans le même marché.

France Télécom ne conteste pas l'inclusion de l'ensemble minimal et des autres liaisons louées jusqu'à 2 Mbit/s dans le même marché, mais insiste sur l'obsolescence de l'ensemble de ce parc résiduel. Ce parc est en effet construit sur le réseau RTNM (Réseau de Transport Numérique Multiservice) dont la pérennité ne peut plus être assurée, les équipements n'étant plus disponibles chez les fournisseurs et les compétences de maintenance de ces équipements étant en voie de disparition au sein de l'entreprise.

Ainsi le parc de liaisons louées numériques, qui était encore de près de 38 000 liaisons fin 2005, a diminué de 55% en 3 ans pour migrer vers des solutions xDSL et IP.

Le maintien d'une couverture nationale pour un parc de plus en plus faible augmente de façon importante les charges unitaires, le maintien d'un réseau spécifique s'avère ainsi de plus en plus coûteux.

L'arrêt des prises de commande de liaisons numériques brassées est donc planifié pour le milieu de l'année 2010 et la fermeture technique du parc résiduel pour fin 2011.

La liaison 2048 kbit/s non structurée ne s'appuyant pas sur le RTNM restera la seule offre de liaison louée numérique sur cuivre proposée à partir de 2012.

S'agissant des liaisons louées analogiques, l'offre sera maintenue jusqu'à mi-2012 dans le cadre du Service Universel, afin de permettre aux clients d'avoir organisé leur migration d'ici cette échéance.

La portion de marché correspondant à l'ensemble des liaisons louées traditionnelles de débit inférieur à 2 Mbit/s est vouée à disparaître d'ici fin 2011, à l'exception de la liaison louée numérique de débit 2048 kbit/s.

#### Inclusion des liaisons louées jusqu'à 2 Mbit/s et des liaisons louées de plus de 2 Mbit/s dans le même marché.

Le document d'analyse indique, page 12, que « les besoins en débit « réels » des Entreprises forment un continuum en débit et ne marquent pas une rupture brutale entre 2 et 34 Mbit/s, la liaison 34 Mbit/s étant le produit technique de débit supérieur le plus proche de la liaison louée 2 Mbit/s ».

En réalité, la liaison louée 34 Mbit/s est très peu achetée et principalement par des opérateurs en alternative aux LPT très haut débit. Ainsi, fin 2008, le parc en revente auprès des opérateurs s'établit à [ ] liaisons et le parc de détail à [ ] liaisons. S'agissant des liaisons à 155 Mbit/s, fin 2008, le parc en revente auprès des opérateurs s'établit à [ ] liaisons et le parc de détail à [ ].

Ces deux débits de liaisons louées n'ont donc pas de réelle représentativité sur le marché de détail : imaginer de plus qu'il puisse y avoir « une substituabilité importante entre les offres de débit 34 Mbit/s, n\*34 Mbit/s et 155 Mbit/s » qui ne sont pas souscrites dans les faits, est très hypothétique.



Le document prétend qu'il y aurait « une demande latente pour les liaisons louées entre 2 et 34 Mbit/s ». Cette affirmation ne correspond pas non plus à une réalité de marché : ce n'est pas avec des liaisons louées que les Entreprises organisent leur montée en débit, d'ailleurs très progressive, mais avec des services de capacités à interfaces alternatives sur cuivre pour la majorité des sites, et sur fibre pour les sites les plus consommateurs de débits.

Grâce à la technologie xDSL, les services de capacités à interfaces alternatives sur cuivre autorisent l'étagement en débits par multiple de 2 Mbit/s jusqu'à 8 Mbit/s. L'architecture réseau autorisée par les services de capacités à interfaces alternatives permet ainsi de concentrer des sites secondaires, à débits inférieurs, vers un site principal à plus gros débit ; ce dernier, si le volume des flux qui convergent vers lui l'exige, pourra souscrire un accès sur fibre optique.

Prétendre que « les Entreprises, si elles trouvaient des offres adéquates, préféreraient faire passer tout le trafic entre deux sites sur une même liaison de débit supérieur » ne correspond pas à notre connaissance de l'évolution du marché : les Entreprises souhaitent au contraire ne souscrire qu'aux débits dont elles ont besoin pour chaque site, et les services de capacité à interfaces alternatives sur xDSL et sur optique sont mieux adaptés pour servir ce besoin.

En effet, le critère qui segmente la demande et détermine les niveaux de débits et d'offre, sans substitution possible, est celui de la typologie des sites : l'architecture des réseaux d'Entreprises s'oriente résolument vers une concentration de la gestion des données et des services sur des plates-formes de plus en plus centralisées, servant de nœuds d'échange avec le reste du monde. Les échanges entre sites de plates-formes nécessitent les plus hauts débits.

Le document d'analyse remarque d'ailleurs que plus de deux tiers des MGE, mais seulement un peu plus d'un tiers des PME disposent d'un accès principal de 2 à 8 Mbit/s.

Il apparaît en fait qu'en 2008 encore, 85% des Entreprises utilisent des débits inférieurs à 4 Mbit/s pour raccorder leurs sites principaux.<sup>4</sup>

Moins d'un tiers des Entreprises disposent d'un accès fibre optique pour raccorder leurs sites principaux. Seulement 11% disposent de débits de 10 à 20 Mbit/s. Ce sous-segment des Entreprises sur optique est sensiblement plus concentré géographiquement : les sites concernés sont en effet prioritairement les sites de plus de 500 salariés ; [ ] des sites de plus de 500 salariés sont situés dans les unités urbaines de plus de 200.000 habitants.<sup>5</sup>

Les sites utilisateurs, dont les besoins en transmission dépendent du nombre d'utilisateurs, ont ainsi des débits qui montent très progressivement jusqu'à 8 Mbit/s, les besoins les plus intensifs pouvant atteindre 40 Mbit/s. Les relations entre sites de plates-formes nécessitent en revanche des débits supérieurs à 100 Mbit/s et plus fréquemment des débits atteignant le Gbit/s. Ce segment des services de capacité à très hauts débits entre grands sites est beaucoup plus concentré géographiquement. Il fait l'objet d'une concurrence acharnée autorisée par l'abondance d'infrastructures optiques disponibles dans les grandes agglomérations françaises.

<sup>4</sup> Étude Devoteam sur un échantillon de 400 Entreprises multi-sites de plus de 50 salariés-mai 2008.

<sup>5</sup> Sur un total de 1530 établissements ICS (Industrie-Commerce-Construction-Services) de plus de 500 salariés (la taille des établissements non ICS n'étant pas fiable, ceux-ci sont exclus), [ ] établissements sont dans les unités urbaines de plus de 200 000 habitants. Étude Accenture d'octobre 2008.



En conclusion, il apparaît du point de vue de la demande, une rupture entre les sites dits « capillaires » et les sites dits « centre de données » qui ne permet pas la substitution de la demande de débits suivant les types de sites clients. Les sites les plus consommateurs de débits, et à ce titre plus probablement demandeurs de fibre, sont soit les sites de plus de 500 salariés, concentrés dans les unités urbaines de plus de 200 000 habitants, soit les « centres de données » qui se situent aussi en général en zone urbaine.

Du côté de l'offre, la rupture dans la substituabilité de l'offre entre les services sur cuivre et les services sur fibre optique est très importante, aussi bien pour France Télécom que pour les opérateurs tiers, dès lors que ces derniers s'astreignent, comme France Télécom à poser leur fibre, et ne se contentent pas de la faire construire par France Télécom via les offres de gros.

La possibilité d'accéder à une offre de gros sur fibre telle que CE2O aplanit en effet cette rupture pour ces derniers.

Si, comme l'Autorité l'affirme, « les coûts de déploiement d'un nouveau réseau d'accès en fibre sont essentiellement liés à la construction des infrastructures de génie civil nécessaires au tirage des câbles », alors cette obligation d'offre de gros sur fibre n'a plus aucune légitimité, dès lors qu'il serait confirmé que les offres de génie civil pour les opérateurs du marché Entreprises ont évolué de façon à garantir un délai de déploiement de fibre équivalent entre France Télécom et les opérateurs tiers.

En effet, les opérateurs tiers étant en situation de déployer leur fibre dans les mêmes délais et selon des processus équivalents, rien ne permettra plus d'affirmer que France Télécom pourrait exercer une pression concurrentielle en déployant plus rapidement.

Enfin, les déploiements fibre des concurrents sur le territoire et les tarifs qu'ils pratiquent témoignent qu'ils ont accès, notamment dans les zones d'activité les plus attractives, à du génie civil dans des conditions économiques très favorables.

Du côté de l'offre, il existe une rupture importante entre les services sur cuivre et les services sur fibre, représentée par la nécessité de tirer de la fibre. Dès lors que les conditions d'accès au génie civil obéissent à des processus équivalents entre les opérateurs tiers et France Télécom, cette rupture est de même nature pour l'ensemble des opérateurs ; l'équivalence des processus sur le génie civil exclut en revanche l'imposition d'obligations à France Télécom sur la fibre et ce d'autant plus que la plus grande part de la demande est concentrée dans les zones urbaines de plus de 200 000 habitants.

#### Inclusion des liaisons louées et des services de capacité à interfaces alternatives dans le même marché pertinent.

France Télécom souhaite souligner la confusion que recèle la terminologie de « services de capacité à interfaces alternatives » au regard de la technologie support.

En effet, comme le remarque le document d'analyse page 16, les services de capacité à interface Ethernet peuvent être supportés par des protocoles de transport aussi bien de type SDH que de type ATM. COLT a ainsi historiquement fait le choix de proposer l'Ethernet sur SDH.

Il est donc possible de construire une « liaison à interface alternative Ethernet » sur le support Liaison Louée traditionnel.



Par exemple, l'offre SMHD (SDH sur FO), en fin de vie, proposait des interfaces « LL » (liaisons de 64 à 1920 kbit/s à interfaces X24/V11 et liaisons 2 Mbit/s à interface G703) mais aussi des liaisons à interfaces Ethernet (802.3, V2).

**L'évolution technologique majeure réside ainsi moins dans la seule standardisation des équipements terminaux d'interface, que dans la possibilité qu'ils soient supportés par des technologies alternatives, telles que le WDM, l'ATM ou, plus récemment, la technologie IP/MPLS.**

Dès lors, les facteurs de substituabilité entre les liaisons louées sur cuivre et les services de capacité à interfaces alternatives exposés pages 13 et 14 du document d'analyse ne sauraient être indépendants de la technologie alternative support, **qui est, à ce jour, en proportion encore écrasante constituée par l'accès SDSL et le transport ATM.**

Les améliorations des services de capacité à interfaces alternatives sur cuivre qui permettent d'atteindre une qualité de service comparable aux liaisons louées traditionnelles en termes de transparence aux applications, de garantie de débits, d'étanchéité des flux pour le client, d'absence de limitation s'agissant de la distance, **sont entièrement, sur le segment de l'accès, le résultat des évolutions apportées à la technologie xDSL pour lui permettre de se substituer de façon satisfaisante aux liaisons louées.** Cela est obtenu notamment grâce à la possibilité de recourir au multipaires, au Conduit Numérique à 2 Mbit/s collecté sur Dslam, et à la proposition de garanties de rétablissement et d'engagements relatifs à la disponibilité de service.

De même, les apports supplémentaires des services de capacités à interfaces alternatives sur cuivre par rapport aux liaisons louées traditionnelles, cités page 14 du document d'analyse, résultent entièrement des caractéristiques de la technologie SDSL (« plus grande palette de qualité de service et de débits, solution adaptée aux architecture multi-sites de type réseaux privés virtuels avec notamment des coûts de mise en œuvre inférieurs et une plus grande facilité d'utilisation ... »).

Les services de capacité à interface alternatives sur cuivre bénéficient en effet des atouts de la technologie alternative support xDSL pour l'établissement de capacités de transmission dédiées et transparentes aux applications.

La Commission Européenne le reconnaît également lorsqu'elle écrit dans son « Explanatory Note » pages 37 et 38, et ceci en dépit même du retard avéré de l'ensemble des pays européens relativement à la proposition d'une offre de gros SDSL (avec multipaires, CN2 sur DSLAM, GTR 4 heures etc...) adaptée aux besoins des Entreprises et autorisant la substitution aux liaisons louées :

*“dedicated connections may be an alternative to unbundled local loops and vice versa in certain circumstances. Lower-speed leased lines may be replaced in certain instances by standard broadband connections based on DSL or cable modem (...). »*  
*«The key elements in the demand and supply for dedicated connections are service guarantees, bandwidth, distance and the location or locations to be served”*

*“It is considered that the following specific market related to the provision of dedicated connections and capacity (leased lines) should be included in the Recommendation: Wholesale terminating segments of leased lines, irrespective of the technology used to provide leased or dedicated capacity”*

Il semble important de noter cependant que le fait de reconnaître le rôle majeur de la technologie xDSL comme support des services de capacité pour l'interconnexion de sites, n'emporte pas pour autant nécessairement l'inclusion du marché de l'accès internet haut débit dans le marché des services de capacité en raison de la différence d'usage. L'effet en serait néanmoins limité, dans la mesure où, sur le marché Entreprises, contrairement au



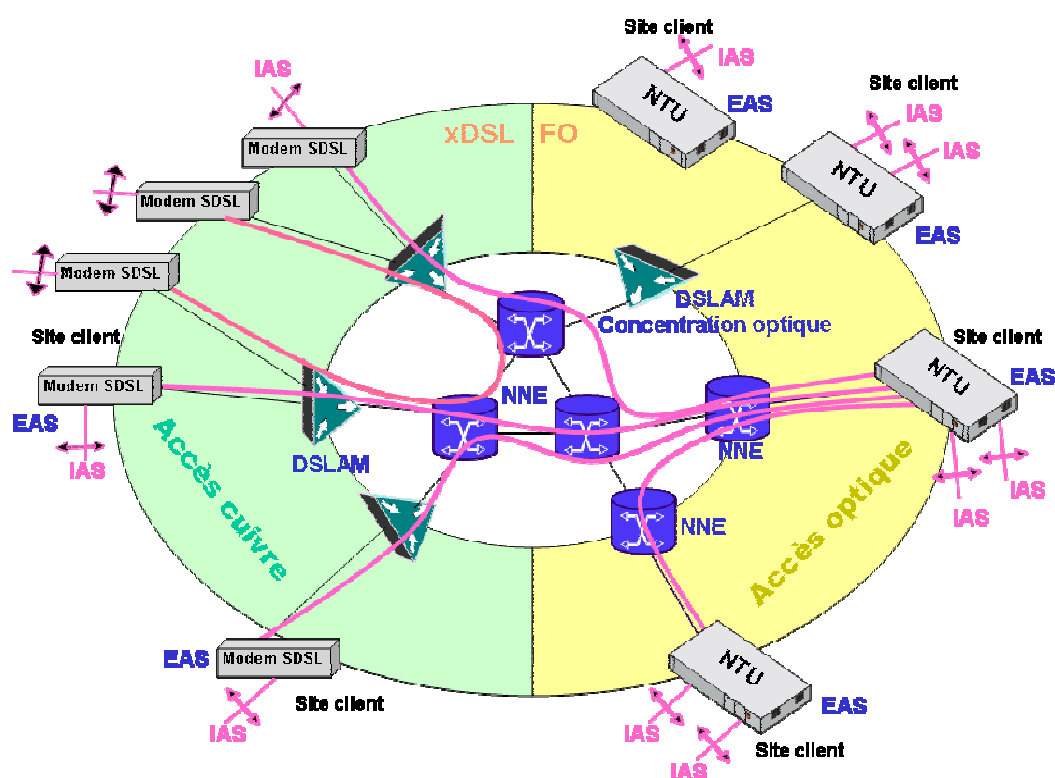
marché Grand Public, le volume des accès consacrés à l'accès internet haut débit est relativement faible au regard du volume total d'accès consacré à l'interconnexion de sites.

Cet usage du xDSL pour l'interconnexion de sites diffère en effet de celui de l'accès internet haut débit tel que décrit dans l' « Explanatory Note » de la Commission Européenne page 28, en ce qu'il ne propose pas nécessairement la sortie vers l'internet public :

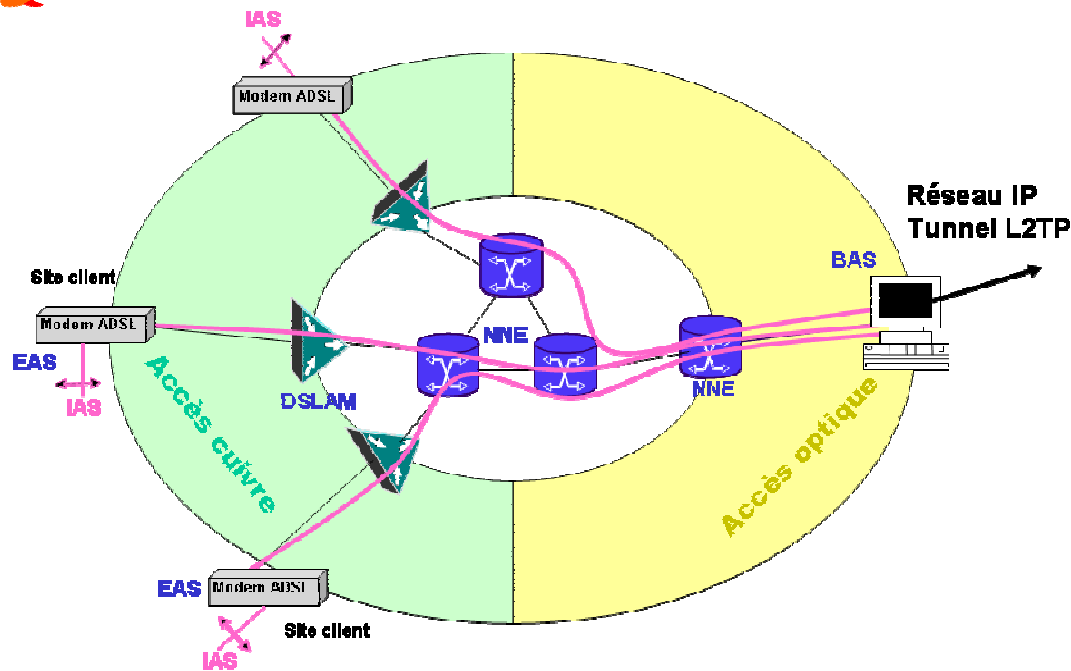
"The provision of retail Internet access consists of two parts : (i) the network or transmission service to and from the end-user's location and (ii) the provision of internet services, in particular end-to-end connectivity with others end-users and hosts"

Cet usage différent de la technologie xDSL pour l'interconnexion de sites, et aussi la mutualisation des connexions sur un site central, se traduit par une insertion un peu différente dans l'architecture réseau, comme en témoignent les deux schémas suivants, relatifs à l'offre Ethernet Link d'une part, et à l'offre d'accès internet haut débit d'autre part.

### Schéma technique de l'offre Ethernet Link sur cuivre et optique



### Schéma technique de l'accès internet haut débit



En conséquence, si l'accès internet xDSL et les services de capacité xDSL ne sont pas nécessairement complètement substituables quant à l'usage et à l'architecture réseau, les services de capacité sur cuivre ne sont cependant in fine que des accès xDSL équipés d'interfaces d'extrémité (sur Équipement d'Accès au Service) qui spécifient la nature du flux transporté (ATM, Ethernet, TDM...)

Du côté de l'offre, le paragraphe du document d'analyse page 14 indiquant que « le passage d'une liaison louée traditionnelle à un service de capacité avec interfaces alternatives pour un même client se fait à un coût réduit (...), les deux services peuvent être fournis sur les mêmes cœurs de réseaux en MPLS, ATM voire SDH », prolonge la confusion entre interfaces et technologie support.

En effet :

- sur le cuivre : la substituabilité entre liaisons louées traditionnelles et services de capacité à interfaces et technologie alternatives sur cuivre est autorisée à coût marginal pour l'opérateur grâce à l'existence de l'offre de gros DSLE.
- sur l'optique : l'opérateur ayant déployé un réseau d'accès fibre optique pourra en effet substituer les équipements côté client et côté réseau pour un coût marginal ; il s'agit cependant a priori d'une hypothèse plutôt théorique, la demande de services de capacité sur fibre des Entreprises s'exprimant directement en termes de services de capacité à interfaces et technologie alternatives.

La terminologie de « services de capacité à interfaces alternatives » masque une confusion entre interfaces et technologie support. La plus grande adaptation des offres de capacité à interfaces alternatives sur cuivre aux architectures multi-sites résulte en pratique des atouts de la technologie xDSL et du fait que France Télécom a développé une offre de bitstream xDSL adaptée aux besoins des Entreprises, d'ailleurs unique en Europe (multipaires, CN2 sur DSLAM, GTR 4 heures etc...).

Sur l'optique, dès lors qu'un concurrent a déployé sa fibre, la substituabilité se fait à coût marginal, mais il s'agit d'un cas plutôt théorique, la demande des Entreprises s'orientant directement vers les services de capacité à interfaces et technologie alternatives.





France Télécom partage l'analyse de l'Autorité sur l'exclusion des réseaux privés virtuels IP du marché pertinent des services de capacité.

#### Exclusion des services de niveau « 0 » du marché pertinent des services de capacité

France Télécom regrette que le document d'analyse n'ait pas procédé à une appréciation de la part prise sur le marché de détail par les services de capacité construits sur des technologies support de type WI-FI, WIMAX, fréquences hertziennes, qui contribuent à la création d'un contre-pouvoir de marché dans le cadre notamment des Délégations de Service Public.

#### **Question 2**

Les acteurs sont invités à formuler des observations sur la délimitation du marché de gros du segment terminal ainsi défini.

France Télécom n'a pas de remarque sur la séparation proposée entre segment terminal et circuit interurbain.

#### Substituabilité entre segments terminaux de liaisons louées à interface traditionnelle et segments terminaux de liaisons louées à interfaces alternatives.

France Télécom ne propose pas à son catalogue de « segments terminaux de liaisons louées à interfaces alternatives » et ignore si de telles offres existent sur le marché.

A quel type de produit concret peut également correspondre « un segment terminal à interface alternative permettant d'offrir un service de détail d'accès à internet ou de liaisons louée à interface alternative » qui contraindrait néanmoins l'opérateur à « acheter des segments terminaux traditionnels dans les zones où les services à interfaces alternatives ne seraient pas disponibles » (page 17) ?

France Télécom identifie concrètement deux types d'offres pour le segment terminal de gros :

- les Liaisons Louées en revente et les Liaisons Partielles Terminales,
- les services de capacités à interfaces et technologie alternatives en revente ou construits sur l'offre de gros DSLE ou sur le dégroupage.

L'offre de gros xDSL, et plus concrètement DSLE, permet l'achat de segments terminaux traditionnels sur la totalité du territoire, grâce au multipaires et à l'offre de Conduit Numérique 2 Mbit/s livré au NRA pour l'opérateur dégroupé, ou livré au DSLAM.

C'est bien grâce à ces spécificités, uniques en Europe, de l'offre DSLE, que la substitution des segments terminaux à interfaces et technologie xDSL alternatives aux liaisons louées sur cuivre est devenue possible.

L'utilisation de l'offre DSLE comme support d'une offre de détail d'accès internet haut débit est également possible comme le suggère le document d'analyse page 17, mais l'architecture de l'offre est alors un peu différente comme cela a été expliqué pour le marché de détail.

Le paragraphe relatif à l'exclusion des offres sur xDSL page 18 apparaît dès lors surprenant :

- du côté de la demande : comme cela a été expliqué pour le marché de détail, les améliorations des services de capacité à interfaces alternatives sur cuivre qui permettent d'atteindre une qualité de service comparable aux liaisons louées traditionnelles sont entièrement, sur le segment de l'accès, le résultat des évolutions apportées à la technologie xDSL pour lui permettre de se substituer de façon satisfaisante aux liaisons louées,



- du côté de l'offre : il est indiqué page 18 qu'un opérateur n'ayant installé que des équipements DSL subira « des investissements conséquents d'une part en termes d'équipements et d'autre part en termes de déploiement de nouveaux réseaux de boucle locale dans le cas de la fourniture d'offres de gros de segment terminal sur fibre optique. »

Comme indiqué pour le marché de détail, France Télécom souscrit à cette vision d'une rupture du côté de l'offre entre les services sur cuivre jusqu'à 8 Mbit/s et les services sur fibre optique à partir de 10 Mbit/s. Cette rupture semble en effet beaucoup plus significative que celle consistant à devoir recourir aux offres multipaires ou au Conduit Numérique à 2 Mbit/s livré au NRA ou au DSLAM pour assurer une parfaite éligibilité SDSL !

Pour un opérateur qui a déployé un réseau fibre optique, l'investissement permettant d'assurer la substituabilité entre les Liaisons Partielles Terminales sur fibre optique et les services de capacité à interfaces alternatives sur fibre optique est mineur.

La substituabilité sur le marché de gros des prestations de segment terminal entre Liaisons Louées ou Liaisons Partielles Terminales sur cuivre et services de capacité à interfaces alternatives sur cuivre a été rendue notamment possible, sur la partie accès, grâce aux progrès de la technologie xDSL permettant la construction de services de capacité à interfaces alternatives sur cuivre à partir de l'offre DSLE ou du dégroupage.

Sur la fibre, l'investissement à réaliser pour assurer cette substituabilité est marginal au regard du coût de déploiement d'un réseau fibre.

#### Substituabilité entre segments terminaux de moins de 10 Mbit/s et de plus de 10 Mbit/s.

Du côté de la demande, on retrouve sur le marché du segment terminal de gros la segmentation selon la nature et le débit des sites identifiée sur le marché de détail. Les centres d'hébergement et les PoP opérateurs représentent la part majoritaire des cotations et des parcs très haut débit.

La rupture est forte entre le segment sur cuivre et le segment fibre optique, ainsi que le paragraphe de la page 18 le reconnaît justement, l'enjeu étant d'installer un nouveau réseau de boucle locale fibre.

Du côté de la demande, on observe une rupture du côté de la demande en termes de besoins en débit entre les sites clients finaux et les centres d'hébergement et PoP opérateurs qui concentrent les très haut débits.

Du côté de l'offre, la rupture est forte entre le segment sur cuivre et le segment fibre optique, l'enjeu étant d'installer un nouveau réseau de boucle locale fibre.

#### Exclusion des offres physiques passives sur le marché

Le document d'analyse reconnaît que les transactions concernant ces infrastructures passives sont courantes (paire de cuivre nue via le dégroupage total, location de fibre noire, location de fourreaux...). France Télécom y contribue par son offre de location de génie civil et ses offres de dégroupage destinées au marché final des entreprises (GTR, multipaires principalement).

En ce qui concerne les offres très haut débit construites sur la fibre optique, l'élargissement considérable d'offres de services support, autorisé par le déploiement rapide des Délégations de Service Public, ne fait pourtant l'objet d'aucune analyse alors qu'il contribue à accentuer en proportion le contre-pouvoir des opérateurs acheteurs. La lettre de l'Autorité de mars-avril



2009 estime ainsi à plus de 2.000 le nombre de zones d'activités fibrées en Réseaux d'Initiative Publique !

De plus, ces réseaux fibre subventionnés exercent une pression concurrentielle spécifique car comme le remarque la Lettre de l'Autorité :

« le délégataire d'une collectivité peut en effet proposer des offres de liens à 10 Mbit/s de l'ordre de 30% à 50% moins cher qu'ailleurs » !

S'agissant de la solution BLR-WIMAX, il est également précisé dans la Lettre de l'Autorité de mars-avril 2009 qu'environ 1000 Entreprises sur plus de 675 sites ont accès à des services basés sur cette solution et qu'un département sur deux en bénéficie désormais.

France Télécom estime que les « services support » devraient être intégrés dans le périmètre d'analyse dès lors que leur utilisation par les acteurs les rend effectivement substituables aux services de capacité.

La pression concurrentielle exercée par les RIP sur plus de 2000 zones d'activités, avec des financements publics autorisant des écarts tarifaires de 30 à 50% devrait être prise en compte.

Les liaisons produites à partir du dégroupage, mais aussi au moyen de boucles locales radio (faisceaux hertziens, WI-FI, WIMAX...) peuvent être utilisées en substitution des liaisons louées. Les interfaces fournies dans la technologie radio actuelle permettent également d'utiliser cette technologie en substitution des offres à interfaces alternatives.

Ces solutions constituent ainsi une alternative aussi bien pour les liaisons louées que pour les offres de gros DSLE ou CE2O. Elles contribuent à la consolidation d'un contre-pouvoir d'acheteur qui doit être pris en compte dans l'appréciation de la dynamique concurrentielle.

### Question 3

Les acteurs sont invités à formuler des observations sur la délimitation du marché interurbain interterritorial ainsi défini.

France Télécom n'a pas de remarque sur la délimitation du marché de gros des prestations de segment interurbain intraterritorial.

Sur le marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial, France Télécom observe que, comme le note le document d'analyse page 20, les liaisons satellites ont « un coût au Mbit/s bien supérieur à celui du câble », dès lors que la volumétrie sur le câble est suffisante pour faire décroître les coûts unitaires, ce qui résulte d'un processus très progressif.

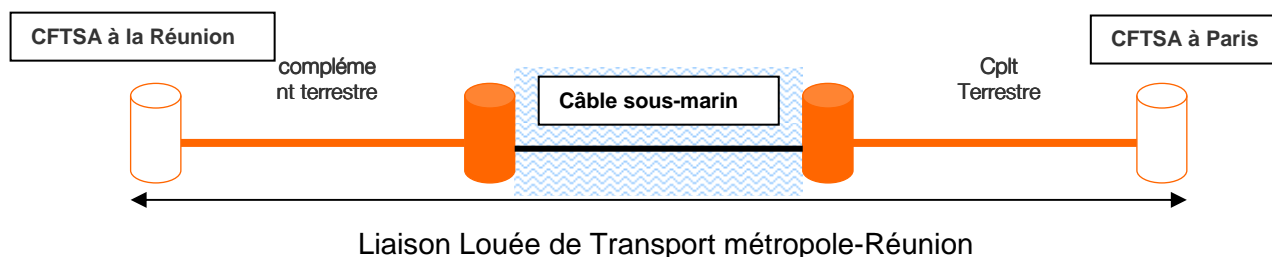
L'ignorance affichée dans les analyses pour ce mécanisme économique élémentaire est de nature à simplement dissuader les investissements éventuels de désenclavement vers des îles isolées comme Mayotte par exemple.

France Télécom souhaite également rappeler que l'offre de Liaison Louée de Transport métropole-Réunion (LLT) qui figure à l'Offre de Référence inclut les compléments terrestres ; cependant, les compléments terrestres côté DOM sont également proposés séparément dans l'Offre de Référence afin de permettre aux opérateurs d'acheter des capacités sur les câbles de manière indépendante de l'achat de compléments terrestres.



Le schéma ci-dessous rappelle les composantes de la LLT :

CFTSA à La Réunion



#### Question 4

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

France Télécom tient à souligner la spécificité du territoire de Mayotte, composé de Grande Terre, environ 363 km<sup>2</sup> (13 kmx28 km) et Petite Terre (11 km<sup>2</sup>), territoire non desservi par un câble sous-marin et dont le réseau de télécommunications fixes est très limité tant géographiquement que techniquement.

Ainsi, Mayotte compte [ ] liaisons louées analogiques, dont 86% d'une longueur inférieure ou égale à 1 km et [ ] liaisons Transfix (détail et opérateurs) dont 80% sont inférieures à 7 km.

Cette remarque s'applique également aux îles du Nord de la Guadeloupe, St Barthélemy (24 Km<sup>2</sup>) et Saint Martin (53 Km<sup>2</sup>).

Compte-tenu de leurs caractéristiques géographiques, qui laissent peu de place à des architectures de type Liaisons Partielles Terminales-backbone, ou troncs-feuilles, et du fait que Mayotte et les îles du nord de la Guadeloupe peuvent être servies au titre du dégroupage, France Télécom estime qu'il n'est pas raisonnable, sur le plan technique et économique, de les inscrire dans le territoire d'analyse.

#### Question 5

Pertinence des marchés pour la régulation : 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.

Conformément à l'article 15 de la directive 2002/21/CE (directive « cadre »), l'Autorité se réfère à la recommandation de la Commission Européenne 2007/879/CE, du 17 décembre 2007 recensant les marchés de produits et de services sur lesquels une réglementation ex ante peut se justifier afin d'analyser la pertinence du marché de détail pour la régulation. L'Autorité note, à juste titre, que le marché de détail des services de capacités ne figure pas parmi cette liste établie par la Commission Européenne. Aux fins de recenser les marchés susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante, la Commission a appliqué le test des trois critères suivants :

- existence de « barrières élevées et non provisoires à l'entrée, qu'elles soient de nature structurelle, légale ou réglementaire » ;
- « structure de marché qui ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective au cours de la période visée » ;
- « incapacité du droit de la concurrence à remédier à lui seul à la ou aux défaillances concernées du marché ».

La Commission précise cependant que « Si une autorité réglementaire nationale démontre que les interventions au niveau du marché de gros ont échoué, le marché de détail



correspondant sera susceptible de faire l'objet d'une réglementation ex ante à condition que les trois critères exposés ci-dessus soient remplis. » (considérant 15 de la recommandation sus-visée).

La Commission ajoute que « Ces critères doivent s'appliquer de manière cumulative, de sorte que le non-respect d'un seul d'entre eux indique qu'un marché ne doit pas être considéré comme susceptible de faire l'objet d'une réglementation ex ante. » (considérant 14 de la recommandation sus-visée).

Le considérant 5 de cette même recommandation insiste par ailleurs sur le caractère prospectif que doit revêtir l'analyse. « Cependant, eu égard au caractère dynamique et au fonctionnement des marchés des communications électroniques, les possibilités de lever ces barrières à l'entrée dans un délai adéquat doivent également être prises en considération dans l'analyse prospective effectuée en vue de recenser les marchés pertinents susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante. Par conséquent, le deuxième critère consiste à admettre uniquement les marchés dont la structure ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective. »

Bien que la Commission ait conclu que les trois critères n'étaient pas remplis pour le marché de détail des services de capacité, et bien que le document d'analyse n'ait pas démontré que les interventions au niveau du marché de gros aient échoué, France Télécom estime néanmoins utile de procéder à l'exercice d'analyse des trois critères pour le marché de détail des services de capacité.

### Absence de barrières à l'entrée

L'Autorité estime que les barrières à l'entrée sur le marché de détail sont élevées au regard «d'un coût d'investissement important, en particulier parce qu'il est impossible, techniquement et économiquement, de dupliquer la boucle locale mais aussi le réseau de desserte inter-répartiteur de France Télécom.»<sup>6</sup>.

Plus avant, l'Autorité reconnaît néanmoins le rôle des offres de gros du segment terminal et du bitstream professionnel qui permettent aux opérateurs d'adresser à moindres coûts le marché de détail.

Compte tenu du très large panel d'offres de gros que France Télécom met à la disposition des opérateurs tiers (dégroupage avec GTR 4 heures, DSLE, LPT, offres de génie civil, CE2O), affirmer que la boucle locale de France Télécom constitue une barrière à l'entrée sur le marché de détail des services de capacité relève d'une erreur manifeste d'analyse. Sur ce point, la démarche de l'Autorité ne paraît pas conforme à celle préconisée par la Commission Européenne, décrite explicitement dans l'«Explanatory Note» qui accompagne la recommandation sur les marchés pertinents :

« An important qualification of the first criterion is whether high entry barriers are likely to be non-transitory in the context of a modified Greenfield approach (i.e. **in the absence of regulation in the market concerned under this regulatory framework but including regulation which exists outside this framework**). »<sup>7</sup>

Ainsi, si la présence de barrières à l'entrée sur le marché des services de capacité doit s'analyser en l'absence de régulation sur le marché de détail, elle doit néanmoins tenir compte des offres relatives aux autres marchés, notamment les offres de gros existantes et envisagées pour la période.

Les offres de gros précédemment citées permettent en l'occurrence d'adresser la totalité du marché des Entreprises.

<sup>6</sup> p.23 de la présente consultation

<sup>7</sup> p.8 de l' « Explanatory Note » de la Commission Européenne sur les marchés pertinents



**Notons d'ailleurs que sur le segment cuivre la seule offre de dégroupage permet d'atteindre plus de [ ] des sites entreprises entre 50 et 500 salariés** situés sur les 1972 communes de plus de 5000 habitants selon une étude du cabinet Accenture de septembre 2008<sup>8</sup>.

En effet, ces 1972 communes regroupent 61% de la population : or, SFR par exemple, indique dans ses documents financiers et sur son site, desservir plus de 70% de la population, ce qui correspond à un dégroupage jusqu'aux communes de moins de 3.500 habitants. SFR a pu ainsi construire une offre de services de détail très riche pour les entreprises et a en outre développé une approche de vente en gros qui permet à des opérateurs tiers dont le réseau est moins déployé d'offrir eux-mêmes leurs services aux entreprises.

Pour les offres sur cuivre, les offres de gros LPT et DSLE sont en outre disponibles partout et permettent d'adresser la totalité du marché de détail des services de capacité. L'Autorité note, à juste titre, la très forte substitution des liaisons louées par les services de capacités avec interfaces alternatives. Le xDSL (CN2 livré au NRA ou au DSLAM inclus), en autorisant la substituabilité des services de capacité à interfaces alternatives aux liaisons louées traditionnelles sur cuivre, permet aux opérateurs, par l'offre de gros DSLE, d'adresser le marché de détail des services de capacité. De surcroît, la fermeture technique du parc de LPT brassées n'interviendra qu'à l'issue de la période couverte par la présente analyse de marché.

Enfin, à la concurrence permise par les offres de gros s'appuyant sur le réseau de France Télécom s'ajoute celle des services construits à partir des infrastructures des Réseaux d'Initiative publique et de la boucle locale radio comme décrit en réponse à la question 2.

Le segment de marché des offres sur cuivre est ainsi caractérisé par la redondance des offres de gros (qu'elles soient fournies par France Télécom ou par des tiers) offrant aux opérateurs la possibilité de moduler leurs investissements pour adresser le marché de détail des services de capacité, et autorisant en conséquence l'entrée de tout type d'acteur.

Sur le segment fibre, le graphique présenté en page 19 de la partie « Bilan et Perspectives », de la présente consultation mentionne de façon erronée une part de marché au détail pour les accès fibre de 32% pour les opérateurs alternatifs. Il faut toutefois y ajouter les 11,5% d'accès achetés à France Télécom, et les 11,5% d'accès que les opérateurs alternatifs s'achètent entre eux : au total, **la part de marché de détail des opérateurs alternatifs sur la fibre s'établit à 55% face aux 45% mentionnés au détail pour France Télécom !**

France Télécom note également que **seuls 21% des accès sur fibre optique proposés par les opérateurs alternatifs sur le marché de détail sont construits sur les offres de gros de France Télécom** d'après ce graphique.

Ce graphique, témoignant de la part de marché des opérateurs sur les accès optiques est donc trompeur en ce qu'il n'explicite pas ce qu'il montre à savoir :

- que les opérateurs tiers détiennent 55% du marché de détail des accès optiques,
- que seulement 21% de leurs accès sont produits sur une boucle optique de France Télécom,
- que la part de marché de France Télécom sur le marché de gros s'établit à 50%.

<sup>8</sup> Sur un total de 35236 établissements ICS (Industrie-Commerce-Construction-Services) entre 50 et 500 salariés (la taille des établissements non ICS n'étant pas fiable, ceux-ci sont exclus), 17372 établissements sont dans des zones urbaines de plus de 200 000 habitants, 2312 sont en zone urbaine de 100 000 à 199 999 habitants, 5384 sont dans des zones urbaines de 20 000 à 99 999 habitants, 3978 sont dans des zones urbaines de 5000 à 19 999 habitants, 2177 sont en zone urbaine de moins de 5000 habitants et 4013 en zone rurale.





En dépit de la très forte présence des opérateurs tiers sur les offres fibre, France Télécom propose néanmoins partout des offres de gros sur fibre, notamment CE2O et les LPT HD. Qui plus est, France Télécom investit et installe de la fibre pour le compte des opérateurs puisque CE2O est utilisée de manière très majoritaire en construction de sites non préalablement fibrés par France Télécom : 72% des feuilles CE2O en parc à fin février 2009 sont construites sur des sites non fibrés et 35% des feuilles CE2O sont situées en Ile de France. Cette utilisation de CE2O témoigne d'un comportement d'achat très opportuniste de la part des opérateurs qui demandent à France Télécom d'investir là où ils ne souhaitent pas investir par eux-mêmes.

Dans la note de la Commission Européenne accompagnant la liste des marchés pertinents, la Commission précise que pour évaluer la présence de barrière à l'entrée : "The NRA will therefore examine whether the industry has experienced entry and whether entry has been or is likely in the future to be sufficiently immediate and persistent to limit market power."<sup>9</sup>

Dans un marché sur lequel France Télécom a une part de marché évaluée par l'Autorité elle-même à 50% sur le segment du cuivre et à 45% sur le segment de la fibre, il est indéniable que le marché permet les entrées de manière massive et non temporaire. Ces entrées limitent de fait le pouvoir de marché de France Télécom qui, avec une part de marché inférieure à 50%, ne peut pas se comporter de manière indépendante de ses concurrents.

A titre d'illustration, Completel déclare dans la Lettre de l'Autorité de mars-avril 2009 « être passé en 2008, avec le réseau optique de Numéricâble de 9 à plus de 30 agglomérations desservies en moins d'un an ».

Ceci avait déjà été exprimé dans le Communiqué de Presse du 11/09/08, relatif au rapprochement Numéricâble-Completel, dans lequel il était indiqué :

« Avec 4 450 clients sur 19 000 sites dont 5 000 raccordés au Très Haut Débit par la fibre optique, Completel poursuit sa croissance conformément à l'intuition de ses fondateurs. Premier opérateur B2B à avoir fait le choix de la fibre optique, il est renforcé par sa capacité d'utiliser le Backbone en fibre optique de Numéricâble pour desservir dès aujourd'hui 30 agglomérations supplémentaires. Dans un futur proche, Completel envisage de disposer de 1.000 NRA et poursuivre son développement à un rythme soutenu. »

Completel se revendique en effet comme « le première opérateur en France d'offres d'interconnexions de réseaux locaux (LAN ou Local Area Network) de ville à ville, en protocole Ethernet et à débit natif de 10Mbit/s jusqu'à 1 Gbit/s ».

SFR s'est engagé dans l'Ethernet sur fibre un peu plus tard que Completel, mais a largement rattrapé son retard : la couverture annoncée pour la fourniture de débits de 6 Mbit/s à 1 Gbit/s (offre 9Ethernet) a ainsi progressé à 3500 communes à mi-2007 et plus de 4.000 communes à fin 2008.

Dans son document de référence de 2007, NeufCegetel précisait aussi détenir « 99,94% de LD Collectivités, qui est aujourd'hui un opérateur majeur de réseaux publics haut débit et est, au travers de ses filiales et à la date du présent document de référence, le délégataire du réseau haut débit de 14 collectivités locales ».

Le rapport d'activité 2008 fait apparaître 16 « principales » délégations de service public.

En dépit des ces constats, selon l'Autorité, la part de marché de France Télécom, en deçà de 50%, serait à replacer dans un marché presque « figé » :

« A ce stade, l'Autorité constate que les parts de marché des opérateurs ont peu évolué durant le dernier cycle d'analyse de marché. »<sup>10</sup>

<sup>9</sup> p.9 de l' « Explanatory Note »

<sup>10</sup> p.23 de la consultation en objet



La comparaison, effectuée ci-dessous, entre les données figurant dans l'analyse de marché de 2006, et celles présentées dans la présente analyse témoignerait plutôt d'une dynamique poursuivie sur l'évolution des parts de marché et les annonces faites par les principaux opérateurs adressant le marché entreprises démontrent qu'il ne s'agit en aucun cas d'un marché « figé ».

### **Une situation de concurrence effective**

En premier lieu, France Télécom note la reconnaissance par le document d'analyse « ..d'un mouvement de fond, s'inscrivant dans la durée, qui apparaît en tout état de cause assuré sur le long terme. »<sup>11</sup> vers une concurrence effective.

En effet, l'analyse de marché conduite en 2006 créditait alors France Télécom d'une part de marché en parc de 90% sur les liaisons louées en 2004 et 75% pour les services de capacité à interfaces alternatives. Selon une autre segmentation de la même analyse, l'Autorité créditait aussi France Télécom d'une part de marché en chiffres d'affaires de 69% sur les services de capacité de plus de 10 Mbit/s.

Rappelons que fin 2008, la part de marché de détail estimée en parc pour France Télécom dans la nouvelle analyse de marché sur les liaisons louées cuivre est de 50% (hors xDSL) et de 45% sur la fibre.

Plus qu'une évolution vers une situation de concurrence effective, ces chiffres témoignent d'un marché déjà effectivement concurrentiel !

### **Pertinence du droit de la concurrence**

Selon l'ARCEP, l'Autorité de la Concurrence ne serait pas outillée pour intervenir sur le marché de détail des services de capacités en raison notamment du mode de contractualisation et de la complexité des offres de ce marché.

Notons en premier lieu, que « le mode de contractualisation qui permet une négociation entre les parties » n'a rien de spécifique au marché des services de capacité. Tout marché ayant comme base de clientèle les entreprises fonctionne en grande partie sur la négociation, qui peut se faire ou non dans le cadre d'appels d'offres.

En second lieu, l'Autorité de la Concurrence est dotée de toutes les compétences pour juger et mettre fin à toute pratique d'éviction sur les marchés concurrentiels, quelle que soit la complexité de ces marchés d'autant qu'elle dispose de pouvoirs d'investigations importants, et des compétences d'analyse lui permettant d'accéder à toutes les informations pertinentes au travers des tarifs des offres de gros d'une part, et des tarifs pratiqués par les opérateurs sur le marché, d'autre part.

L'Autorité de la Concurrence est par conséquent entièrement apte et outillée pour intervenir sur le marché de détail des services de capacité.

En conclusion, il ressort de cette analyse des trois critères qu'aucun d'entre eux n'est vérifié et que toute régulation ex ante du marché de détail serait effectivement illégitime.
---

<b>Question 6</b>
-------------------

<sup>11</sup> p.23 de la consultation en objet



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.

#### **Question 8**

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

### **Absence de barrières à l'entrée**

L'Autorité évoque « ..sur le marché de gros des prestations du segment terminal de fortes barrières à l'entrée en raison de la présence d'une infrastructure d'accès aux sites difficile à dupliquer de manière économiquement raisonnable.. ».<sup>12</sup>

France Télécom conteste fermement cette assertion, quel que soit le réseau sous jacent cuivre ou fibre optique.

### **Sur le segment du cuivre**

A nouveau, la «modified greenfield approach » (rappelée lors de la réponse à la question précédente) préconisée par la Commission Européenne conduit à envisager un marché des prestations de gros du segment terminal sans régulation propre à ce marché mais tenant compte, bien sûr, des offres existantes sur les autres marchés régulés. En l'occurrence, l'évaluation des barrières à l'entrée sur le marché de gros du segment terminal ne peut ignorer ni l'offre de dégroupage de qualité Entreprises qui permet d'atteindre la majeure partie du marché Entreprises, ni l'offre de bitstream professionnel, disponible sur tout le territoire.

La Commission Européenne signale aussi le lien étroit entre le dégroupage de la boucle locale et les services de capacité "For example, dedicated connections may be an alternative to unbundled local loops and vice versa in certain circumstances."<sup>13</sup>

Considérant, comme cela a été expliqué pour le marché de détail, que plus de [ ] des sites de 50 à 500 salariés sont atteignables par le dégroupage, il n'y a pas lieu d'évoquer d'investissement important pour dupliquer les infrastructures d'accès.

Par ailleurs, l'offre de gros DSLE, qui permet, par sa technologie d'adresser le marché de détail et de gros des services de capacité, est disponible sur tout le territoire. Le bitstream professionnel, s'appuyant sur la technologie xDSL enrichie de nombreuses options de qualité services, autorise la substituabilité des services de capacité à interfaces alternatives aux liaisons louées traditionnelles sans limitation de longueur (le conduit numérique à 2 Mbit/s sur DSLAM fait partie de l'offre de bitstream DSLE).

L'offre de gros des opérateurs déployés combine ainsi le dégroupage avec des achats de l'offre DSLE associés à leur propre réseau, afin de proposer aux opérateurs tiers des offres de gros pouvant être plus compétitives que celles de France Télécom.

Ainsi, un marché intermédiaire s'est développé à partir du dégroupage et de DSLE : deux opérateurs au moins s'appuient sur ces offres pour proposer des offres de gros aux autres opérateurs. Dans son document de référence 2007, NeufCegetel précise ainsi avoir vendu 443.000 liens data (accès internet haut débit et interconnexion de sites) aux 200 clients de sa Division Opérateurs.

Il ne peut donc en aucun cas être prétendu, comme c'est le cas page 33 du document, que le réseau d'accès en cuivre constitue pour le marché de gros des prestations de segment terminal « une barrière à l'entrée économique structurelle, durable, que les opérateurs concurrents ne peuvent dupliquer de manière rentable sur l'ensemble du territoire ».

<sup>12</sup> p.25 de la consultation en objet

<sup>13</sup> p.36 de l' « Explanatory Note »

**Il est regrettable qu'aucune analyse n'ait été effectuée sur ce segment de marché et que le document en consultation s'autorise à affirmer, comme c'est le cas page 31, que France Télécom disposerait de 100% de part de marché sur le segment terminal cuivre. Aucune barrière à l'entrée n'empêche de servir le marché de gros du segment terminal, qui peut être adressé en combinant l'offre de dégroupage de qualité entreprise et l'offre DSLE disponible partout avec le réseau propre de l'opérateur. Deux opérateurs au moins utilisent ces possibilités sur le marché de gros du segment terminal.**

**Il importe également de souligner que le maintien par la Commission Européenne de ce marché dans la liste des marchés pertinents pour une régulation ex-ante, est très probablement lié à l'absence, dans la majeure partie des pays européens, d'offre de gros de type xDSL de qualité Entreprise satisfaisante.** Rappelons que la France fait figure d'exception en la matière en offrant une gamme unique et particulièrement étendue d'offres de gros avec débits asymétriques et symétriques, garantis, et de nombreuses options de qualité de services. A l'inverse, Orange Business Services ne trouve pas l'équivalent dans les autres pays européens, où elle est contrainte de se fournir pour l'essentiel en liaisons louées traditionnelles (et souvent de médiocre qualité).

### **Sur la fibre**

Au regard du graphique de l'Autorité page 19 du document « Bilan et Perspectives », **les opérateurs disposent d'une part de marché sur la fibre de 55% au niveau du marché de détail et de 50% au niveau du marché de gros.**

Les opérateurs ayant déployé de la fibre proposent aussi, en effet, des offres de gros de capacité sur leurs infrastructures fibre.

S'agissant de SFR, l'activité de vente aux opérateurs est à l'origine même de la société NeufCegetel, la société initiale, LDCOM ayant commencé son activité avec la commercialisation des droits d'utilisation de son réseau fibre, étendu chaque année, jusqu'à atteindre les 50 000 km de réseau fibre annoncés fin 2008.

S'agissant de Completel, il a été annoncé, lors de la fusion Numéricâble-Completel la création d'une Division Opérateurs afin d'affirmer la présence de l'opérateur sur le marché de gros :

« Le Groupe se dote d'une Division Opérateurs, destinée à offrir : solutions d'accès pour le raccordement en fibre optique à l'utilisateur final ; infrastructures pour la construction du backbone des opérateurs ; solutions de trafic commuté pour l'acheminement et la collecte de trafic téléphonique des utilisateurs finaux ; services d'hébergement d'infrastructures adaptés aux équipements des opérateurs.

Cette Division Opérateurs compte d'ores et déjà British Telecom, Darty ou Verizon parmi ses clients. Des pilotes sont en cours avec Bouygues Télécom et SFR Neuf. »

La poursuite du déploiement fibre de deux concurrents au moins, précédemment décrite en question 5, contredit l'affirmation figurant en page 33 du document d'analyse selon laquelle « depuis l'année 2001, les déploiements des nouvelles boucles métropolitaines optiques d'opérateurs alternatifs raccordant des sites d'entreprises se sont ralenties en France en dehors des initiatives publiques » !

Il est également erroné d'affirmer que l'infrastructure d'accès sur le segment terminal de plus de 10 Mbit/s est « difficile à dupliquer de manière rentable ».

Le constat d'une part de marché de 50% pour France Télécom sur le segment terminal des prestations de gros témoigne en lui-même d'une absence de barrière à l'entrée sur ce marché, constatation appuyée par l'évolution constante du déploiement en fibre des réseaux de deux opérateurs alternatifs au moins.



L'existence de l'offre CE2O autorise de plus, comme déjà évoqué, un recours opportuniste à France Télécom pour des extensions fibre, 72% des sites raccordés étant non fibrés. L'affirmation « d'une barrière à l'entrée économique structurelle durable » ne s'appuie donc sur aucun élément concret.

### **Vers une situation de concurrence effective**

Sur le cuivre, les deux éléments évoqués ci-dessus par France Télécom : absence de barrière à l'entrée grâce aux offres de dégroupage et de bitstream de qualité entreprises d'une part, et présence avérée d'au moins deux opérateurs sur le marché des prestations de gros du segment terminal d'autre part, indiquent clairement l'évolution vers une situation de concurrence effective.

Sur la fibre, la part de marché de France Télécom ne dépassant pas 50% et le déploiement des réseaux en fibre des opérateurs se poursuivant de manière constante, indiquent une concurrence déjà très vive.

### **Pertinence du droit de la concurrence**

Selon l'Autorité, « l'ouverture de ce marché, n'est possible que par l'intervention d'une régulation ex ante, qui dispose d'outils adaptés pour réguler l'accès .. », c'est tout simplement occulter le fait que les outils existent déjà au travers d'offres de référence en amont de ce marché, à savoir l'offre de dégroupage Entreprise et l'offre de bitstream professionnel, DSLE. Dans ce contexte, toute mesure supplémentaire ex ante, spécifique au marché des prestations du segment terminal, apparaît superflue.

Sur un marché qui ne présente pas de barrière à l'entrée mais qui est au contraire caractérisé par une présence concurrentielle active, et sur lequel l'Autorité de régulation dispose déjà de leviers d'intervention au travers d'offres de référence sur les marchés amont, l'Autorité de concurrence ressort comme l'institution la plus adéquate pour remédier aux éventuels problèmes de concurrence.

#### **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.

#### **Question 9**

Les acteurs sont invités à formuler leurs observations sur ces analyses de la puissance.

France Télécom n'a pas de remarque sur l'analyse du marché de gros des prestations de segment interurbain intraterritorial.

### **Marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial métropole-Martinique, métropole-Guadeloupe et Martinique-Guadeloupe.**

Sur la base des données précisées dans le document d'analyse, France Télécom constate qu'il a été possible de mobiliser 22 millions d'euros, dont 25% soit 5,5 millions, apportés par un acteur privé, afin de créer un premier câble sous-marin entre Porto-Rico et la Guadeloupe. L'investissement pour le prolongement vers la Martinique n'est pas précisé, mais il est indiqué que la part de financement public a été de 50%

Au total, l'arrivée d'un câble concurrent a donc pu s'inscrire dans un contexte de prise de risque assez limité pour l'investisseur privé.





L'opérateur Mediaserv a de plus signé dès 2007 avec Global Carribean Network un contrat portant sur de l'achat de capacités pour un montant de 6 millions d'euros.<sup>14</sup>

Cette concurrence effective entre la métropole et les DOM de la zone Caraïbes rend en effet infondé le maintien d'une régulation ex ante sur ces marchés.

### **Marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial métropole-Réunion**

#### **Absence de barrières à l'entrée sur le câble sous-marin**

France Télécom souhaite à titre liminaire revenir sur les conditions de mise en service d'une infrastructure comme le câble SAFE à La Réunion

La mise en oeuvre d'un tel équipement ne peut conduire au constat d'une nécessaire intervention de la régulation pour remédier à une situation héritée d'un quelconque monopole historique.

Au cas d'espèce du câble SAFE, France Télécom souhaite souligner qu'il est le fruit d'un choix industriel et de lourds investissements librement consentis pour le déploiement de ce câble au sein d'un consortium sur un marché du transport de données qui était déjà ouvert à la concurrence.

Il convient de rappeler que les concurrents pouvaient eux-aussi librement choisir ou non de participer à ce consortium. Or aucun des opérateurs nationaux présents en Métropole ou dans les DOM n'a délibérément choisi de consentir un tel investissement et de partager le risque pris par l'ensemble des membres du consortium.

Dans d'autres cas, on peut constater que des opérateurs figurent parmi les principaux investisseurs de projets majeurs, comme par exemple le sud-africain MTN dans les câbles EastAfricaSubmarineSystem, WestAfricaCableSystem ou EuropeIndiaGateway. De même, le câble AsiaAmericaGateway, qui relie l'Asie du Sud-Est aux États-Unis compte 17 opérateurs dont 8 opérateurs alternatifs.

En conséquence, la régulation ne peut conduire à accroître un risque sur des investissements que les opérateurs alternatifs nationaux n'ont pas choisis de partager.

En effet, la rentabilité d'un tel investissement ne peut s'envisager que sur le long-terme sachant que les câbles sous-marins ont une durée de vie théorique de 25 ans. Or une surévaluation des besoins peut conduire à des pertes importantes (cas sur la route Transatlantique où 5 câbles sous-marins ont été construits, alors que deux étaient suffisants pour répondre aux besoins).

En cas de dépréciation des tarifs liée par exemple à une surcapacité, les investisseurs peuvent être lourdement affectés contrairement aux opérateurs louant de la capacité au fil de l'eau.

Par ailleurs, la régulation ne peut ignorer les effets de tels investissements sur les services, et le désenclavement des territoires.

La mise en oeuvre du câble SAFE a ainsi assuré une augmentation de la part des accès Internet à haut débit (doublement de cette part entre 2002 et 2004, de 10 à 21 %) et une réduction importante de l'écart de taux de pénétration qui existait avec la Métropole. Par ailleurs, le taux de connexion à Internet des entreprises réunionnaises a connu une croissance forte et continue sur l'ensemble de la période 1999-2006.

---

<sup>14</sup> Degroupnews.com : brève du 9 septembre 2008.





La mise en œuvre du câble SAFE s'est par ailleurs accompagnée d'une baisse des tarifs des liaisons. Le tarif Transfix 512 kbits/s est ainsi passé de 16 800 € en 2002 à 5000 € en 2004, et celui de l'offre Transfix 2048 kbits/s a également connu une baisse de 70 % sur la même période.

L'INSEE a d'ailleurs souligné en 2007 que « les TIC se sont développés rapidement à la Réunion reliée par le câble optique sous-marin SAFE en 2002 »<sup>15</sup>.

Force est de reconnaître qu'une régulation *a posteriori* de tels investissements pourtant librement consentis, et accessibles aux opérateurs alternatifs, soulève de manière générale la question de la proportionnalité des mesures de régulations prises, autant que de l'effet de ces mesures sur l'intérêt industriel de ce type de projet.

En contradiction avec les constats effectués sur les Caraïbes, le document indique page 33 que « les câbles sous-marins sont des infrastructures particulièrement coûteuses, et donc difficiles à dupliquer » et prend pour exemple le montant d'investissement initial d'environ 650 millions de dollars américains nécessité par le câble SAFE.

Ce montant n'est cependant pas rapporté aux 37 membres composant le consortium. Pourtant, il est noté page 34 que : « le degré de concurrence sur un câble donné entre les membres d'un consortium augmente fortement avec le nombre de concurrents réellement actifs sur la route ».

En effet, si certains opérateurs n'ont pas forcément la capacité d'être leader dans un consortium, ils peuvent néanmoins investir pourvu qu'ils aient la volonté d'assumer la prise de risque représentée par cet investissement. Les 37 membres participant au câble SAFE témoignent que l'entrée était possible pour ceux qui ont accepté cette prise de risque : certains d'entre eux n'ont investi que moins de 2 millions de dollars américains !

Le document indique qu'« il était possible au moment de la constitution du consortium d'acquérir une capacité faible, ce qui permettait l'entrée dans le consortium de nombreux opérateurs. Mais cette capacité était vendue à un prix très supérieur à celui dont bénéficie France Télécom en tant qu'investisseur principal ».

Cette affirmation ignore le fait que les plus gros acheteurs de capacité sont également ceux qui assument la prise de risque la plus conséquente. En effet, lors de sa mise en service, le câble est généralement peu utilisé, la montée en charge n'étant que très progressive.

Ce sont les investisseurs les plus importants qui assument la part la plus importante du risque (en cas de destruction du câble par exemple) ; ce sont eux également qui acceptent de s'engager financièrement plus lourdement en anticipation de la montée des besoins futurs et avec l'objectif de prévenir une pénurie ultérieure.

Priver l'investisseur de la prime de risque afférente à son investissement conduit inéluctablement à décourager l'investissement initial et favorise l'apparition de situations de pénurie.

Il est certainement plus aisé d'investir faiblement dans un premier temps et de voir l'essentiel du risque assumé par des tiers qui vont autoriser le décolllement du marché.

Ou bien, une fois que le marché est devenu plus dynamique, il devient alors plus attractif et moins risqué de se porter acquéreur de capacités. En cas de saturation, il est également aisé à ceux qui n'ont pas participé à la prise de risque initiale d'accuser les autres acteurs de « brider la capacité disponible pour conserver des prix élevés sur le marché libre » !

Des mises de fonds significatives ont ainsi pu être engagées récemment pour l'achat des capacités sous la forme de « capitalized lease » d'une durée type de 15 ans, par lequel le

<sup>15</sup> INSEE (2007). *La Filière des TIC - Un essor extrêmement rapide*, Économie de la Réunion n°130  
Groupe France Télécom - *Analyse des marchés des services de capacité* 28 mai 2009



vendeur définit un tarif au Mégabit qui moyenne sur la durée du contrat la baisse anticipée chaque année sur les coûts. Le tarif en début de période est donc plus avantageux que s'il reflétait les coûts de la seule première année du contrat, mais ce tarif reste ensuite constant sur la durée :

- un opérateur tel qu'Outremer Télécom a pu ainsi investir 10 millions d'euros<sup>16</sup> pour l'achat de capacité sur le câble SAFE auprès de l'opérateur britannique Cable & Wireless,
- l'opérateur Mediaserv, après ses achats de capacité dans les Caraïbes, a de nouveau investi 11 millions d'euros pour acheter de la capacité sur SAFE auprès de Télécom Malaysia.<sup>17</sup>
- l'opérateur Mobius a également acheté des capacités significatives auprès de Belgacom.

Ces investissements ont été faits alors même que la Liaison Louée de Transport métropole-Réunion permet d'accéder à la capacité avec une très faible mise de fonds initiale (frais de mise en service) et a connu sur le plan du tarif récurrent au Mégabit une baisse de plus de 20% par an en moyenne depuis 2006. La baisse devrait se poursuivre avec la croissance des volumes globalement transportés sur le SAFE.

Il est donc faux d'affirmer, comme cela est le cas page 35 du document que : « France Télécom est le seul opérateur actif sur les marchés de services en France à disposer de capacités importantes sur la capacité sous-marine reliant le câble à la Réunion ».

D'une part France Télécom était en saturation et a dû réaliser récemment un upgrade pour y remédier ; d'autre part plusieurs opérateurs actifs sur les marchés de services en France disposent également désormais de capacités importantes à long terme.

Il est également erroné d'écrire que « les opérateurs les plus petits qui n'ont pas la possibilité d'acheter des IRU auprès des autres membres du consortium se voient donc contraints de souscrire aux offres de France Télécom » : ces opérateurs plus petits peuvent en effet s'adresser aux opérateurs actifs sur les marchés de services en France qui ont acquis des capacités sur le câble.

Les achats de capacité très conséquents réalisés par plusieurs opérateurs d'outre-mer auprès d'autres membres du consortium sur le câble SAFE leur permettent en effet de proposer des capacités plus limitées aux opérateurs plus petits sous forme par exemple de revente pour un tarif d'abonnement mensuel. Le coût de la capacité restant fixe que celle-ci soit utilisée ou non, les opérateurs ont même intérêt à proposer une partie de cette capacité en revente, sous forme de location, afin d'assurer une source de recettes supplémentaires pour couvrir les coûts.

### **Évolution vers une situation de concurrence effective sur le câble sous-marin.**

Les trois clients opérateurs majeurs qui achetaient à France Télécom des capacités sur le câble métropole-Réunion ont pu bénéficier de la concurrence existant sur la vente de capacités sur ce câble pour souscrire une offre alternative, chacun auprès d'un membre différent du consortium SAFE : Outremer Télécom auprès de Cable&Wireless, Mediaserv auprès de Telecom Malaysia, Mobius auprès de Belgacom.

Suite à la résiliation de leurs capacités sur le câble sous-marin par ces trois clients opérateurs, France Télécom leur a proposé une offre de complément terrestre séparée de la prestation d'offre de capacité sur le câble sous-marin conformément à l'Offre de Référence en vigueur.

<sup>16</sup> Le Journal de L'Ile – vendredi 11 juillet 2008 – page 11

<sup>17</sup> Degroupnews.com : brève du 9 septembre 2008.



France Télécom peut donc établir le rapport entre les débits qui étaient jusqu'à récemment vendus sous forme de LLT (incluant la prestation de complément terrestre) et les débits souscrits sous forme de complément terrestre exclusivement.

Ce rapport, qui s'établit à [ ] en mars 2009, témoigne de la part de marché résiduelle de France Télécom, qui ne compte plus que trois clients opérateurs sur le câble sous-marin métropole-Réunion.

Sur la route métropole-Réunion, les achats de capacité sur longue durée réalisés par les trois opérateurs DOM majeurs auprès de trois membres différents du consortium sur le câble SAFE témoignent qu'il n'existe pas de barrières à l'entrée.

Certains des membres du consortium ayant proposé des capacités à ces trois opérateurs DOM n'ont que faiblement contribué à l'investissement initial dans le câble SAFE, mais ils assument complètement, à hauteur de cet investissement, la prise de risques liée à l'investissement (fonds perdus en cas de destruction du câble, saturation en cas de croissance plus rapide qu'anticipé de la demande...) et ceci dans un environnement d'affaires assez spécifique s'agissant d'une zone telle que l'Afrique, qui rend plus aléatoires encore les plans à long terme.

Ceci diffère de l'achat de capacités sur longue durée sous la forme de « capitalized lease » réalisé par les opérateurs DOM.

Les montants investis récemment par Outremer Télécom et Mediaserv notamment, opérateurs qui proposent des services en France, pour l'acquisition de capacités sur longue durée auprès d'autres membres du consortium SAFE, témoignent néanmoins de l'existence de disponibilités financières significatives et de l'existence d'un marché concurrentiel pour l'acquisition de ces capacités.

Compte-tenu des volumes de capacité achetés sur longue durée par les opérateurs DOM majeurs, les opérateurs les plus petits n'ayant pas les mêmes possibilités pour des achats à long terme, peuvent se tourner vers eux. Ceci représente même une opportunité de couvrir les coûts encourus quelque soit la capacité utilisée.

La part de marché restante de France Télécom sur le segment sous-marin métropole Réunion, calculée sur la base des capacités vendues avant la résiliation des trois opérateurs DOM, s'établit à [ ].

La concurrence est donc bien effective sur la partie sous-marine métropole-Réunion.

### **Poids marginal du complément terrestre et absence de barrières à l'entrée.**

La prestation de complément terrestre est proposée séparément par France Télécom sous la forme d'un abonnement annuel résiliable sans pénalités au-delà de 12 mois à un tarif orienté vers les coûts. Il n'existe donc aucune barrière à l'entrée sur le segment terrestre.

Sachant que le tarif au Mbit de la Liaisons Louée de Transport s'établit à 290 euros par mois au 1/02/09, le tarif au Mégabit d'un complément terrestre de type 155 Mbits représente 6% de ce montant.

Il conviendrait donc que soit factuellement démontrée l'assertion de la page 35 selon laquelle le complément terrestre représenterait « un poids supérieur au tiers du coût final » de la prestation câble sous-marin sur le segment métropole-Réunion. En effet, il est assez difficile de parvenir à un tel résultat au vu des éléments publics disponibles relativement au prix des « capitalized lease » proposés aux opérateurs Outremer Télécom et Mediaserv. D'un point de vue économique, pour faire un tel exercice, il conviendrait de faire le ratio entre le prix d'achat de l'IRU et le coût pré-financé de la capacité correspondante en compléments terrestres, sur la même durée, sur la base d'hypothèses prévisionnelles de baisses des coûts.



De plus, France Télécom a proposé en mars 2009 aux opérateurs de La Réunion une offre spécifique permettant de relier via un déport fibre optique la station SAFE au répartiteur optique du NRA de St Paul (bâtiment situé à quelques dizaines de mètres de la station d'atterrissage du câble SAFE).

Cette offre, qui ne résulte d'aucune obligation au titre de l'analyse de marché en cours, a pour objectif de permettre aux opérateurs d'utiliser leurs propres infrastructures optiques ; à noter que l'abonnement de la prestation de déport proposée en mars 2009 rapportée à l'abonnement de quatre LLT 155 Mbit/s ne pèse que 0,16%, ce qui est fort loin des 33% mentionnés par le document d'analyse !

### **Aptitude du droit de la concurrence à remédier aux problèmes de concurrence constatés sur le segment interurbain interterritorial métropole-Réunion.**

Il convient de rappeler qu'avec une part de marché de France Télécom de [ ] (par rapport aux capacités qu'elle-même vendait avant les résiliations...) sur la partie sous-marine, l'absence de barrières à l'entrée et l'évolution vers une situation de concurrence effective sont avérées.

Quand à l'incapacité du droit de la concurrence à remédier à lui seul aux défaillances du marché, elle n'est pas réellement étayée par le document d'analyse.

Les trois opérateurs qui ont acheté des capacités aux autres membres du consortium SAFE l'ont fait de façon massive : OMT a ainsi indiqué à la presse<sup>18</sup> avoir acheté à Cable & Wireless trois fois les capacités qu'il avait souscrites auprès de France Télécom.

Ces achats ont certainement été effectués dans le cadre d'un plan d'affaires avec la perspective de couvrir les besoins pour au minimum les trois années à venir, soit la période couverte par l'analyse de marché.

De plus, la forme du contrat assure des prix stables dans le temps, ils ne sont donc pas susceptibles de connaître une évolution défavorable.

Il est dès lors difficile d'imaginer les raisons pour lesquelles les tarifs de gros de France Télécom pourraient faire l'objet d'un litige sur un plan concurrentiel.

Le maintien de la régulation crée plutôt une situation qui met France Télécom en difficulté face à la concurrence des grands opérateurs internationaux. En effet, comme les tarifs de France Télécom sont intégrés dans l'offre de référence, ils sont effectivement transparents pour les opérateurs qui souhaitent acheter, mais également pour ceux qui souhaitent concurrencer France Télécom. Dans un contexte de capacités excédentaires suite au dernier upgrade, il suffit à un opérateur étranger de se placer juste en dessous des tarifs affichés par France Télécom dans son Offre de Référence pour emporter le contrat et évincer ainsi France Télécom du marché de gros sur ce segment.

Les trois critères n'étant pas réunis, le maintien de la régulation ex ante sur le segment sous marin métropole-Réunion est disproportionné.

### Marché de gros des prestations de segment interurbain interterritorial métropole-Guyane et Martinique-Guyane.

France Télécom est très surprise de l'émergence, totalement infondée sur le plan des routes sous-marines, de ce segment dans le champ de la régulation.

<sup>18</sup> Le Journal de L'Ile – vendredi 11 juillet 2008- page 11



Concernant la partie terrestre, le complément terrestre figure déjà dans l'Offre de référence et est en orientation vers les coûts.

Concernant la partie sous-marine, c'est le câble AMERICAS 2 qui supporte le trafic métropole-Guyane et Martinique-Guyane.

Le câble Americas 2 est géré par un consortium composé de 45 opérateurs. Il est constitué de trois « RING » (ou anneaux) :

Le North Ring: il relie HOLLYWOOD (US) à ST. CROIX (Îles Vierges US)

Le West Ring: il relie ST. CROIX à PUERTO RICO

Le South Ring : il relie ST. CROIX à FORTALEZA (Brésil)

France Télécom possède 6% des capacités activables sur le South Ring et 8% des capacités activables sur le North Ring

Trois opérateurs américains (ATT, MCI, SPRINT) et Cable & Wireless détiennent entre 30 et 40% des droits sur le South et le North Ring. D'autres opérateurs sud-américains, tel SETAR (Servicio di Telecomunicacion di Aruba) ou TSTT ( Telecommunications Services of Trinidad and Tobago) ont également une large part.

L'architecture de chaque ring est en « collapse ring » SDH (« anneau plat » permettant la protection du trafic) et la capacité activable a minima est le 2 Mbits wholly owned, c'est-à-dire du **full circuit** : il est en effet possible sur le câble Americas 2 d'activer de la capacité en circuit complet entre deux points (contrairement à d'autres cas où il peut être requis que l'opérateur de départ et l'opérateur d'arrivée s'accordent pour fournir chacun un demi-circuit).

Les membres du consortium mais aussi les détenteurs de capacités achetées en IRU (Irrevocable Right of Use) auprès d'un opérateur membre peuvent activer de la capacité sur tous les rings. Cette possibilité d'activation s'applique notamment sur le Ring Sud qui dessert la Guyane.

Chaque membre du consortium s'engage à fournir aux autres membres du consortium le désirant des infrastructures dans leur station terminale respective ainsi que des infrastructures de connexion avec les réseaux locaux. Ce principe s'applique en particulier pour France Télécom en Guyane.

Actuellement, le câble Americas 2 est saturé et le groupe France Télécom ne peut plus servir ses besoins mais il est possible de s'adresser à d'autres membres du consortium. Ainsi :

- Orange Caraïbes a acheté en février 2009 de la capacité en IRU auprès de Cable and Wireless (membre du consortium Americas 2) entre la Guyane et la Martinique ainsi qu'entre le Lamentin et les US, C&W ayant la capacité requise pour construire ces circuits.  
Orange Caraïbes a commandé à France Télécom les compléments terrestres correspondants.
- Un opérateur tiers actif sur les DOM a également commandé à France Télécom des compléments terrestres qui sont en cours de production sur la Guyane et pour lesquels aucune demande de capacité sous-marine n'a été identifiée. (Elle ne pourrait en tout état de cause être servie).

France Télécom étudie avec d'autres opérateurs dont GCN l'opportunité et les moyens d'augmenter la capacité vers ce territoire.

France Télécom déplore à nouveau l'assimilation effectuée entre le monopole sur la partie complément terrestre et une supposée absence de concurrence sur la route sous-marine elle-même.





La répartition des droits sur le câble, la possibilité d'acquérir des IRU, les règles d'activation, témoignent que France Télécom n'est pas en situation de « monopole » sur les routes sous-marines métropole-Guyane et Martinique-Guyane. Toute régulation ex ante des routes sous-marines métropole-Guyane et Martinique-Guyane serait ainsi disproportionnée. S'agissant du complément terrestre, il est d'ores et déjà proposé en orientation vers les coûts dans l'Offre de Référence.

#### **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.

France Télécom demande à ce que les marchés de gros sur lesquels des opérateurs sont en position d'exclusivité sur la boucle locale soient déclarés pertinents pour la régulation et que ces opérateurs y soient déclarés puissants.

Les obligations réglementaires doivent s'appliquer sur leur périmètre d'influence significative, notamment les obligations d'accès et l'obligation à minima de tarifs non excessifs. La non excessivité des tarifs peut en particulier se référer aux prix proposés par France Télécom pour une prestation semblable.

Comme expliqué en réponse à la question 4, France Télécom demande que les territoires de Mayotte, St Martin et St Barthélemy, ouverts au dégroupage, soient exclus, en raison de leurs spécificités, du périmètre de la présente analyse de marché.

#### **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 l'obligation de proposer les offres de gros pour le raccordement des éléments de réseaux.

#### Maintien des prestations existantes

- sur le cuivre :
  - Compte-tenu de l'accélération des évolutions technologiques affectant aussi bien le marché de détail que le marché de gros, les prestations ne sauraient être, comme cela va être décrit, maintenues à l'identique sur l'ensemble de la période couverte par l'analyse de marché. Ces évolutions devront pouvoir être conduites en respectant les délais de prévenance appropriés.
  - L'offre de colocalisation fait partie des prestations connexes à l'offre de LPT : 88,4% des LPT sont aujourd'hui aboutées sur des équipements en colocalisation, cela représente 93,8% du débit total des LPT vendus par France Télécom.

S'agissant de la Liaison d'Aboutement, elle restera proposée en tant que de besoin comme offre commerciale ; cependant, d'une part, elle ne relève pas du marché de gros du segment terminal, d'autre part, elle est concurrencée par l'offre des opérateurs tiers, comme le sont les Liaisons de Raccordement opérateurs, enfin, comme indiqué ci-dessus, les Liaisons d'Aboutement sont substituées par la colocalisation.

- sur l'optique :





- Dès lors que les processus relatifs aux offres de génie civil point-à-point sont équivalents pour les opérateurs tiers et pour France Télécom, l'équivalence des conditions de concurrence est assurée.
- Les obligations relatives aux offres de gros sur optique n'ont donc plus lieu d'être. Néanmoins, compte-tenu de l'insertion des offres de gros optiques dans les architectures opérateurs, les offres de gros actuelles sur fibre optique seront maintenues sur la période d'analyse.

### Nécessité de fournir l'offre LPT

Le document d'analyse mentionne que l'obligation de fournir les LPT est imposée « afin de répondre à l'objectif de répliquabilité des offres de détail de liaisons louées de France Télécom ».

Il a été indiqué en réponse à la question 1 que :

- l'arrêt des prises de commande de liaisons louées numériques brassées interviendra mi-2010,
- et la fermeture technique sera effectuée fin 2011.

Pour les Liaisons Partielles Terminales brassées (débits 64 à 1920 Kbit/s sur réseau RTNM vieillissant), les échéances seront décalées d'un an :

- l'arrêt des prises de commande interviendra mi-2011
- et la fermeture technique sera effectuée fin 2012.

La LPT 2048 Kbit/s non brassée sera maintenue, comme cela sera le cas pour la Liaison Louée de même débit.

Le mouvement de migration vers la LPT 2048 Kbit/s est déjà bien engagé : ce débit est passé de 37% du parc des LPT en 2006 à 56% en 2009. Les débits 64 Kbit/s à 1024 Kbit/s inclus, sont passés de 44% du parc en 2006 à 24% en 2009.

France Télécom précise également qu'aucune évolution (« futures fonctionnalités, en termes de débits, niveaux de qualité de service... ») n'est envisagée sur les offres de liaisons louées de détail.

L'offre de Liaisons Louées Partielles Terminales sera maintenue sur le même périmètre que celui des offres de Liaisons Louées de détail.

### Maintien des prestations existantes et absence de nécessité d'une nouvelle offre de service de capacité avec interfaces alternatives pour les débits inférieurs à 10 Mbit/s.

France Télécom souhaite attirer l'attention sur l'arrivée, plus tôt que prévu, des premiers symptômes significatifs de fin de vie des équipements ATM (arrêt de fabrication de certains équipements) et sur la montée en puissance de la collecte IP-MPLS lors de la période couverte par la consultation. L'offre de gros de France Télécom sur le segment terminal des services de capacité s'en trouvera en effet sensiblement affectée durant la période.

Lors de la multilatérale relative aux services Entreprises de Janvier 2009 avait été annoncé le maintien de la collecte ATM de France Télécom et des offres supportées pour les trois prochaines années.

Deux éléments nouveaux modifient sensiblement cette perspective :

- Les deux fournisseurs de Dslam de France Télécom viennent d'annoncer l'arrêt de commercialisation de leur gamme Dslam ATM ; arrêt de commercialisation des châssis proprement dit, mais aussi des cartes d'abonnés, qu'elles soient à interface DSL sur cuivre ou qu'elles soient optiques. Les derniers engagements de commandes sont à passer avant la fin 2009, avec un arrêt de livraison dès 2010 pour l'un des



équipementiers. Il sera donc, dans la pratique, impossible à France Télécom de poursuivre la production des offres de capacité à destination des entreprises au rythme actuel sur collecte ATM, pour le marché de détail comme pour le marché de gros.

- Les discussions autour de la question de la montée en débit et du dégroupage de la sous-boucle locale se sont approfondies. Elles ont démontré le fort intérêt des élus et du public pour le déploiement par les Opérateurs d'offres DSL avec un débit de plusieurs Mbit/s. Il semble donc très possible que des déploiements significatifs de Dslam à la sous-répartition se produisent dans les trois prochaines années, à un rythme supérieur à ce que nous constatons actuellement avec les NRA-Zone d'Ombre. Ces déploiements, auxquels France Télécom participera, s'effectueront nécessairement avec des Dslam GE collectés sur le réseau de collecte IP-MPLS.

On peut donc s'attendre dans la période couverte par la consultation à voir apparaître sur un certain nombre de NRA, pour des raisons de saturation, l'impossibilité de maintenir la commercialisation de nouveaux raccordements sur Dslam ATM, en particulier pour les accès cuivre (pour les accès optiques le problème existera mais sera moins crucial car des raccordements exceptionnels sur un NRA voisin sont en général possibles). D'autre part, sur les zones de montée en débit, il faudra nécessairement migrer plus ou moins rapidement la grande majorité des clients finals sur la collecte IP/MPLS, le maintien des raccordements au NRA d'origine ayant un caractère exceptionnel et nécessairement transitoire vu leurs inconvénients.

**Pour traiter ces deux types de situation, il nous paraît donc nécessaire de développer assez rapidement des offres de substitution aux offres support des services de capacité à interfaces alternatives (proposées aujourd'hui via les DSLAM ATM et le réseau de collecte ATM de France Télécom), basées cette fois sur DSLAM GE et le réseau de collecte IP/MPLS de France Télécom.**

Les contraintes particulières des raccordements entreprises sont importantes et nécessitent des développements techniques significatifs induisant un délai relativement long nécessaire à leur mise au point sur cette collecte en répondant aux critères indispensables de qualité de service et de sécurité tout en étant déployables à grande échelle. Pour l'essentiel, ces développements sont maintenant en voie d'être réalisés et France Télécom va être en mesure de faire des propositions d'offres de gros de niveau 2 en Ethernet supportées par la collecte IP/MPLS, sur la base de la technologie VPLS (Virtual Private Lan Service).

Il convient de souligner que le modèle de transport proposé sera fondamentalement différent du modèle utilisé avec les réseaux ATM actuels :

- perte du modèle « une connexion par accès client »
- solution différente pour traiter l'isolation des flux clients ainsi que la gestion de la sécurité
- enfin et surtout perte de l'indépendance aux protocoles transportés

La conséquence principale de cet état de fait est que la solution technique employée dans le réseau sera différente suivant que l'offre finale transportée supportera des services de détail IP pour Entreprises (accès internet et constitution de réseaux IP privés) ou interconnectera des LAN (Local Area Networks ou réseaux locaux d'entreprises).

Cela rend nécessaire la mise au point de deux offres de transport de type Ethernet différentes : l'une destinée à supporter des services de détail IP pour Entreprises (accès internet, réseau IP privés), l'autre destinée à supporter des services de détail d'interconnexion de niveau 2 (interconnexion de LAN). Compte tenu des délais de développement de ces offres, France Télécom sera en mesure de commercialiser la première à partir de la mi-2010 et la seconde à partir de la mi-2011 (cette dernière offre, qui ne concerne qu'un nombre minoritaire d'accès, nécessite des délais de mise au point plus longs car, en l'absence de standardisation, diverses solutions techniques restent encore en



compétition, elles doivent être évaluées et testées). Cette commercialisation se fera de façon progressive dans les zones dans lesquelles seront déployés des DSLAM GE de nouvelle génération.

Par conséquent, durant les trois années à venir, l'offre DSL E actuelle et ces nouvelles offres de transport Ethernet coexisteront, étant entendu que l'arrêt annoncé de fabrication des équipements ATM indiqué précédemment, nécessitera vraisemblablement un arrêt progressif de la commercialisation de l'offre actuelle sur certains NRA.

A noter que cette phase transitoire ne pourra vraisemblablement pas être transparente pour les clients finals, la migration des raccordements sur collecte IP/MPLS nécessitant très probablement pour les accès cuivre un changement des CPE.

En revanche, concernant la qualité de service, le dossier de consultation de l'Autorité fait état des inquiétudes des opérateurs quant à la maturité des solutions permises sur la collecte IP/MPLS (page 23 de la partie « bilan et perspectives » du document). Sur ce point, les études menées ces derniers mois par le département R&D d'Orange, nous conduisent à rassurer les acteurs du marché : la gestion des offres sur collecte IP/MPLS, grâce à des classes de service et l'utilisation du protocole DiffServ, couplée à une gestion capacitaire rigoureuse du réseau (mêmes fondements que la collecte ATM : mécanismes de priorisation des flux associés à des classes de service et gestion capacitaire pour en garantir le respect) permettra de moduler la Qualité de Service offerte de telle sorte que la performance obtenue sur collecte IP/MPLS pour les contrats prioritaires sera aussi bonne, voire meilleure que sur la collecte ATM en terme de perte de paquets, de contrôle de la gigue et de délai de transit.

France Télécom présentera plus en détail à l'Autorité et aux opérateurs, toute l'information nécessaire sur l'évolution de son réseau durant la période à venir qui sera marquée par la disparition progressive de l'ATM et son remplacement par les DSLAM Giga Ethernet en accès sur la collecte IP/MPLS, via une période de co-existence de ces deux technologies.

Nécessité de fournir l'offre de service de capacité CE2O avec interface alternatives de débits supérieurs à 10 Mbit/s.

France Télécom a expliqué en réponse aux questions 6 et 8 à quel point est infondée l'affirmation selon laquelle « en l'absence de l'obligation de fournir l'offre CE2O aux opérateurs alternatifs, France Télécom pourrait contraindre dans une large mesure leur intervention en raisons de sa couverture fibre très largement supérieure à celle des opérateurs alternatifs ».

Avec 45% du marché de détail, 50% du marché de gros et une offre de génie civil rendue plus satisfaisante, l'imposition de l'obligation de fournir une offre de gros sur fibre est disproportionnée.

Néanmoins, compte-tenu de l'insertion de cette offre dans les architectures opérateurs, l'offre CE2O sera maintenue sur la période d'analyse.

Raccordement d'éléments de réseau au moyen des offres de gros du segment terminal.

L'offre AIRCOM est une offre sectorielle intégrée qui a été conçue à partir des briques d'ingénierie des offres de gros telles que DSLE, CN2 et CE2O. Elle a été conçue de façon à répondre aux impératifs des réseaux backhauling mobiles en tenant compte de leurs spécificités. En particulier, l'offre apporte la possibilité de raccorder des sites radio sur l'ensemble du territoire y compris sur des sites isolés, une fonction de synchronisation indispensable au principe de hand over des réseaux mobiles, une interface radio I432.3 nécessaire à l'écoulement des flux 3G sur E1, une garantie de qualité de service avec relèvement de dérangement HO/HNO, un débit garanti par site Radio et des options de sécurisation.



Cette offre est proposée dans un fort contexte concurrentiel des Faisceaux Hertziens installés en propre par les opérateurs mobiles. France Télécom estime que les déploiements en faisceaux hertziens des opérateurs mobiles représentent environ 70% des raccordements de sites capillaires de Bouygues Télécom et SFR. Il convient de rappeler également que le réseau dorsal peut aussi être réalisé en faisceaux hertziens.

Il convient également de noter que la dispersion géographique des sites radio des opérateurs mobiles n'est pas représentative de la modélisation des segments terminaux adressant les sites entreprises. Les BTS sont installées pour desservir des zones d'usage mobile (Grand Public et Entreprises) qui ne sont pas exclusivement des zones de sites entreprises.

Le document d'analyse indique que l'offre de gros AIRCOM ne permet pas aux opérateurs mobiles de valoriser leurs infrastructures de réseaux fixes capillaires.

Afin de répondre à la problématique décrite par l'Autorité, France Télécom est prête à étudier une évolution de la livraison des flux AIRCOM sur un niveau plus bas dans le réseau de France Télécom.

Cette évolution serait proposée sous réserve d'un volume de sites radio à raccorder suffisant sur ce niveau.

Une telle évolution devrait permettre aux opérateurs mobiles d'utiliser leurs infrastructures en bénéficiant de leur capillarité et de répondre ainsi entièrement à la problématique soulevée dans l'analyse de marché.

#### **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.

#### Prestation d'accès et d'interconnexion associées.

L'offre de colocalisation fait en effet partie des prestations connexes à l'offre de LPT ; le raccordement par Liaison d'Aboutement est très marginal.

La Liaison d'Aboutement restera proposée en tant que de besoin comme offre commerciale ; cependant, d'une part, elle ne relève pas du marché de gros du segment terminal, d'autre part, elle est concurrencée par l'offre des opérateurs tiers.

#### Offre d'accès au génie civil.

Le document d'analyse indique que les processus des offres LGC DPR et LGC ZAC se révèlent « assez inefficaces en pratique, notamment en ce qui concerne la fourniture d'informations préalables, le processus de commandes, l'hébergement d'équipements dans les chambres et la désaturation ».

France Télécom ne souscrit pas à l'analyse selon laquelle ces offres seraient inefficaces. Elles sont proposées depuis mi-2006 dans leur forme actuelle et visent à répondre à un besoin spécifique pour des liaisons point-à-point.

Ces deux offres permettent à tout opérateur, et notamment Entreprises, de poser un câble entre deux points d'extrémité distincts situés dans le Domaine Public Routier ou dans la même ZAC, pour raccorder un site client ou déployer un tronçon de réseau.

Afin tenir compte de l'évolution des besoins, France Télécom propose de les faire évoluer de la façon suivante :



- **la consultation du gestionnaire de voirie sur le domaine public routier ne sera plus un pré-requis pour le passage d'une commande de LGC DPR.**
- **suite à une commande de l'opérateur, pourront être fournis les plans itinéraires au 1/1000ème au format utilisé par France Télécom.** Ces plans itinéraires seront fournis sur le territoire géographique d'un arrondissement municipal pour les communes soumises aux dispositions des articles L. 2511-1 et suivants du Code général des collectivités territoriales et au territoire d'une commune dans les autres cas. Ces plans permettront aux opérateurs d'avoir une visibilité sur le génie civil existant permettant d'étudier au plus tôt leur schéma directeur de déploiement.
- **l'opérateur pourra commander une étude de parcours et de disponibilités.** Ainsi, à partir de deux points d'extrémités déterminés par l'opérateur, France Télécom proposera le parcours faisable le plus court en tenant compte des disponibilités, après avoir étudié les différents parcours entre ces deux points.
- **possibilité d'étudier un parcours alternatif**, si l'opérateur commande cette option. Si l'opérateur définit un parcours et que celui-ci n'est pas faisable, France Télécom étudiera la possibilité de réaliser une LGC sur un parcours alternatif.
- **possibilité de raccordement d'une chambre satellite de l'opérateur sur une chambre intermédiaire de France Télécom.** Compte tenu des délais d'intervention et de rétablissement de ses clients, l'opérateur pourra installer ses manchons de raccordement ou ses PEO (protections d'épissure optique) en chambre satellite dont il demeurera propriétaire lui permettant ainsi de maîtriser tous ses délais et conditions d'intervention ultérieures.
- **Réduction à un mois du délai d'étude pour les parcours supérieurs 10km.**
- **Possibilité de fourniture d'une prestation de tubage** (études et travaux réalisés par France Télécom) pour limiter les saturations de réseaux.

#### 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 service des offres de gros du segment terminal de services de capacité.

Comme indiqué en réponse aux questions relatives à l'analyse de la pertinence pour la régulation et à l'influence significative sur le marché de gros du segment terminal, France Télécom ne souscrit pas à l'analyse présentée par l'Autorité et résumée dans les pages 46 à 49, ni en ce qui concerne le segment terminal sur cuivre dont le débit est inférieur à 10 Mbit/s, ni s'agissant du segment terminal sur fibre dont le débit est supérieur à 10 Mbit/s.

France Télécom souhaite également attirer l'attention sur le fait que l'obligation tarifaire, telle qu'elle est formulée dans le paragraphe cité ci-dessous, soulève deux remarques :

« Sur le plan des remises tarifaires, si des remises tarifaires sont accordées sur les offres de détail en vertu d'économies de coûts hors remises aux volumes et à la durée (remises pour des offres en faisceau, pour des raccordements spécifiques, pour des souscriptions à des GTR, etc.) qui sont réalisées pareillement sur les offres de détail ou de gros, les offres de gros doivent en bénéficier un mois avant les offres de détail, avec information de l'Autorité et des opérateurs tiers. »

D'une part, le marketing de détail peut décider de certaines péréquations afin de simplifier l'offre vue du client final. La structure tarifaire peut donc différer entre l'offre de gros et l'offre de détail sans pour autant témoigner d'un caractère discriminatoire.

D'autre part, si une remise tarifaire est accordée sur le détail, en vertu d'économies de coûts, réalisées pareillement sur les offres de détail ou de gros, il importe que les opérateurs en soient prévenus un mois avant l'entrée en vigueur de la mesure, mais il ne saurait être imposé que la remise s'applique un mois avant pour les opérateurs tiers !



En conclusion :

- la Liaison d'Aboutement, qui ne fait pas partie du périmètre du marché analysé, qui est substituée par la colocalisation et est largement concurrencée, et ne concerne plus que 6% des flux véhiculés sur LPT, n'a plus sa place dans l'Offre de Référence.
- S'agissant des prestations du segment terminal dont le débit est inférieur à 10 Mbit/s :
  - France Télécom demande que soit explicité de façon systématique : « prestations du segment terminal **sur cuivre** (dont le débit est inférieur à 10 Mbit/s) ».
  - France Télécom s'interroge sur la façon dont l'obligation d'orientation vers les coûts sur le cuivre est articulée avec l'obligation de tarifs de non éviction pour les LPT.
- S'agissant des prestations du segment terminal sur fibre (dont le débit est supérieur à 10 Mbit/s), France Télécom estime que, dès lors que l'équivalence des conditions de concurrence est assurée relativement à l'accès aux fourreaux de génie civil, les obligations relatives aux offres de gros sur optique n'ont plus lieu d'être. Néanmoins, compte-tenu de l'insertion des offres de gros optiques dans les architectures opérateurs, les offres de gros optiques actuelles seront maintenues sur la période d'analyse.
- Enfin, si une remise tarifaire est accordée sur le détail, en vertu d'économies de coûts, réalisées pareillement sur les offres de détail ou de gros, **il importe que les opérateurs en soient prévenus un mois avant l'entrée en vigueur de la mesure, mais il ne saurait être imposé que la remise s'applique un mois avant pour les opérateurs tiers.**

#### 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.

L'Autorité envisage « la mise en place d'un dispositif de surveillance adapté, au travers de restitutions comptables ciblées pour chaque offre sur mesure de France Télécom, dans le cadre de la régulation du marché de gros amont du segment terminal de service de capacité. »<sup>19</sup> L'Autorité légitime cette proposition par une considération des plus contestables<sup>20</sup>, prêtant à la séparation comptable un rôle de surveillance concurrentielle des offres de détail, en l'occurrence de chaque offre sur mesure au-dessus d'un certain seuil, alors que le positionnement de ces offres est généralement garanti par des tests de ciseau tarifaire dont les modalités sont définies par l'analyse concurrentielle. Cette mesure est non seulement injustifiée mais surtout en complète inadéquation avec l'esprit, l'objectif et in fine avec la manière dont la séparation comptable est bâtie.

#### Séparation comptable et test de ciseau tarifaire : deux concepts à périmètre et finalité différents

Dans le cadre de ses obligations réglementaires, France Télécom effectue des calculs de séparation comptable, établissant notamment des comptes de ses produits de détail par marchés établis en supposant que l'entité de France Télécom en charge des activités de détail est séparée de l'entité de France Télécom en charge des activités de gros.

<sup>19</sup> p.51 de la présente consultation

<sup>20</sup> P. 51 : « La séparation comptable permet en effet de vérifier que toute offre sur mesure proposée par France Télécom sur le marché de détail est répliquable à partir de ses propres offres de gros par ses concurrents. »





L'objet de l'obligation de séparation comptable est de simuler le comportement des différentes parties de l'entreprise comme si elles avaient fonctionné en qualité d'entreprises distinctes<sup>21</sup>. L'entité de détail de France Télécom doit recourir aux offres disponibles auprès de l'entité de gros dans les mêmes conditions que le ferait un opérateur alternatif. Ainsi, les comptes de détail issus de la séparation comptable permettent de vérifier l'application non discriminatoire des tarifs de gros pour l'accès aux ressources régulées indispensables à la production de ces services de détail.

Dans ce contexte, la séparation comptable permet la vérification de la non discrimination à **l'échelle de l'ensemble d'un marché**, selon une découpe pertinente de l'entreprise en marchés, et n'a ni vocation, ni la possibilité de mesurer l'espace économique à l'échelle d'une offre sur mesure individuelle.

La modélisation doit, de plus, assurer la cohérence pour l'ensemble des produits commercialisés par France Télécom. Le calcul des coûts de l'appareil de production nécessaire aux offres de gros et de détail doit être effectué sur la base de l'ensemble de la production de France Télécom de gros et de détail, en particulier la technologie de remplacement optimale doit être choisie pour minimiser le coût global de la production de gros et de détail de France Télécom. Ce choix est optimal pour cette production globale, mais peut ne pas correspondre à la technologie qui serait optimale pour desservir uniquement la production aval de l'entreprise de détail pour laquelle un autre choix technologique pourrait s'avérer plus efficace.

En conséquence, les calculs de la séparation comptable portant sur les marchés de détail, établissent des comptes **portant sur l'ensemble du parc des offres en service durant l'année considérée**, issu de l'historique cumulé des ventes passées. Les comptes ne portent donc pas seulement sur les offres en vente pendant la période modélisée mais sur toutes les offres en service et ne permettent pas de cibler une offre sur mesure spécifique.

A la différence de la séparation comptable, les calculs de ciseaux tarifaires modélisent un opérateur concurrent aussi efficace que France Télécom sur le marché en cause, tel que ce marché serait défini par une autorité de la concurrence. La modélisation s'intéresse notamment aux nouvelles offres et/ou aux clients en acquisition sur les offres en question, et s'appuie sur les coûts des solutions techniques disponibles pour lancer ces offres. France Télécom effectue cette analyse avant toute nouvelle offre afin de s'assurer que ses offres respectent le droit de la concurrence et pourront être défendues devant les autorités de la concurrence en cas d'actions contentieuses par ses concurrents. Les textes de référence pour déterminer les modalités du calcul du test correspondent à la doctrine et à la jurisprudence des autorités de concurrence nationale et communautaire.

Par ailleurs, les coûts utilisés pour les tests de ciseau tarifaire sont des coûts définis ex ante ou prévisionnels, contrairement aux calculs de la séparation comptable qui sont effectués a posteriori l'année N+1 sur la base des coûts constatés. D'autre part, certains coûts, tels que les coûts d'acquisition des clients, ne sont pas amortis dans le système de la comptabilité sociale de France Télécom et par conséquent non plus dans la séparation comptable, à l'inverse de ce qui se pratique dans les tests de ciseau tarifaire. De plus, le résultat de la séparation comptable donne une vision statique des coûts (une photo à un instant t), notamment pour les activités en phase de montée en charge ou de restructuration.

Les calculs de la séparation comptable n'ont, par conséquent, ni le même périmètre ni le même objectif que ceux des tests de ciseaux tarifaires, ils ne peuvent donc servir de

---

<sup>21</sup> L'article 1 de la recommandation de la Commission sur la séparation comptable du 19 septembre 2005 précise que « L'obligation de séparation comptable a pour objet de conférer aux informations un niveau de détail plus élevé que celui qui ressort de la comptabilité sociale de l'opérateur notifié, de représenter le plus fidèlement possible le comportement de parties de l'entreprise de l'opérateur notifié comme si elles avaient fonctionné en qualité d'entreprises distinctes et, dans le cas d'entreprises verticalement intégrées, d'empêcher les discriminations en faveur de leurs propres activités et les subventions croisées abusives. »



référence pour la constitution du test de ciseau tarifaire d'une offre sur mesure spécifique ni pour l'analyse concurrentielle au niveau du marché de détail.

### **Nécessité de l'articulation de toute obligation comptable avec les autres obligations du marché.**

La Décision n° 06-1007 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en date du 7 décembre 2006 portant sur les obligations de comptabilisation des coûts et de séparation comptable imposées à France Télécom précise en page 16 que :

« L'obligation de tenir un système de comptabilisation des coûts réglementaire comporte elle-même deux finalités :

- quand elle est utilisée à des fins de séparation comptable, elle s'applique sur un périmètre large correspondant à l'ensemble des activités de l'entreprise ;
- quand elle est utilisée à des fins de contrôle tarifaire, elle peut être imposée sur un marché particulier selon des modalités adaptées aux conditions concurrentielles. »

Et en page 11 de cette même décision, il est précisé :

« La finalité des obligations comptables est significativement liée, tant selon les directives européennes que les textes nationaux, à la vérification par le régulateur du respect des autres obligations. Elles constituent ainsi un outil indispensable à l'exercice par ce dernier de ses missions. En effet, le cadre réglementaire prévoit explicitement l'articulation entre les obligations comptables et les obligations de non discrimination, de contrôle tarifaire et de transparence. »

Avec quelle obligation s'articule l'obligation comptable qu'envisage d'imposer l'Autorité pour les offres sur mesure ?

S'il s'agit de l'obligation de contrôle tarifaire, celle-ci ne peut intervenir que dans le cadre de la régulation du marché de détail, s'il s'agit d'une obligation de non discrimination sur le marché de gros alors cette obligation porte sur un périmètre plus large qu'une offre sur mesure particulière et les modalités n'en sont pas adaptées à une analyse concurrentielle spécifique.

### **Les obligations portant sur les marchés de gros n'entraînent pas d'action réglementaire sur le marché de détail.**

La recommandation de la Commission Européenne du 19 septembre 2005 sur la séparation comptable et les systèmes de comptabilisation des coûts au titre du cadre réglementaire pour les communications électroniques éclaire sur les motifs de recours à l'obligation de séparation comptable.

Elle confirme que cette obligation a pour finalité de rendre les transactions entre opérateurs plus transparentes et/ou de déterminer le coût réel des services fournis. L'article 1 de la recommandation précise que « *l'obligation de séparation comptable a pour objet de conférer aux informations un niveau de détail plus élevé que celui qui ressort de la comptabilité sociale de l'opérateur notifié, de représenter le plus fidèlement possible le comportement de parties de l'entreprise de l'opérateur notifié comme si elles avaient fonctionné en qualité d'entreprises distinctes et, dans le cas d'entreprises verticalement intégrées, d'empêcher les discriminations en faveur de leurs propres activités et les subventions croisées abusives.* »

Toutefois l'article L38 du CPCE portant sur la régulation des offres de gros précise que la séparation comptable vise à « *isoler sur le plan comptable certaines activités en matière d'interconnexion ou d'accès ou tenir une comptabilité des services et des activités qui permette de vérifier le respect des obligations imposées **au titre du présent article*** ». On retrouve d'ailleurs cette mention à l'article L38-1 concernant le marché de détail, confirmant ainsi que cette obligation ne peut concerner par nature que le marché identifié par l'analyse, et non pas indistinctement les marchés de gros et de détail.



Pour donner effet aux obligations portant sur les marchés de gros, les autorités nationales sont donc habilitées à imposer des modifications aux offres de référence<sup>22</sup> le cas échéant mais ne sont en aucun cas habilitées à intervenir sur le marché de détail, qui en ex post relève des autorités de concurrence.

L'obligation envisagée par l'Autorité de surveillance comptable des offres sur mesure ne peut se traduire, ni par une modification technique de l'offre de référence, en tant que surveillance purement comptable, ni même par une modification des tarifs de l'offre de référence puisqu'il s'agirait alors d'une mesure disproportionnée : les tarifs d'une offre de référence ne peuvent être déterminés en référence au positionnement tarifaire d'une seule offre sur mesure, au risque de déséquilibrer l'ensemble du marché. L'article 8<sup>23</sup> de la directive Accès mentionne le caractère proportionné au problème rencontré que doit revêtir une mesure.

La surveillance comptable sur le marché de gros telle qu'envisagée par l'Autorité n'est donc pas conciliable avec l'absence de régulation du marché de détail telle qu'elle résulte d'ailleurs des recommandations de la Commission Européenne.

En conséquence, une surveillance du marché de détail par la régulation apparaît disproportionnée aux objectifs de la régulation, et ce d'autant plus que le droit de la concurrence est suffisant et adapté à l'exercice de surveillance des offres en cause recherché par l'ARCEP.

France Télécom rappelle que les résultats de la séparation comptable sont disponibles à minima un an après la mise en service de l'offre et, de plus, non pertinents dans le cadre d'un test de ciseau tarifaire relatif à une offre spécifique. En conséquence ils peuvent difficilement constituer l'indicateur le plus adéquat pour saisir l'Autorité de la concurrence de façon plus efficace que ne le ferait le marché.

Tout remède sectoriel portant sur le marché de détail ne peut être imposé que si celui-ci est estimé non concurrentiel sur la base du test des trois critères préconisé par la Commission Européenne : existence de « barrières élevées et non provisoires à l'entrée, structure de marché qui ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective, incapacité du droit de la concurrence à remédier à lui seul à la ou aux défaillances concernées du marché ».

Si l'Autorité estime que le marché des services de capacité est non concurrentiel, au point d'estimer devoir se substituer aux acteurs de marché, elle se doit de démontrer préalablement le caractère prétendument non concurrentiel du marché et ce, sur la base des trois critères précités, ce qu'elle ne fait pas ici.

S'il s'agit uniquement d'être ici un observateur privilégié du marché au soutien de l'Autorité de la concurrence, l'ARCEP confirme ici qu'elle ne remédie aucunement à un obstacle au développement du marché, mais cherche tout simplement à pallier une incapacité selon elle de l'Autorité de la concurrence à appréhender les effets sur le marché des offres sur mesure qui pourraient être proposées.

Ceci ne concourt en aucune façon aux objectifs de la régulation.

---

<sup>22</sup> « En particulier, lorsqu'un opérateur est soumis à des obligations de non-discrimination, [...] L'autorité réglementaire nationale est habilitée, entre autres, à imposer des modifications aux offres de référence afin de donner effet aux obligations imposées au titre de la présente directive. » Article 9 de la directive « Accès ».

<sup>23</sup> « Les obligations imposées conformément au présent article sont fondées sur la nature du problème constaté, proportionnées et justifiées au regard des objectifs énoncés à l'article 8 de la directive 2002/21/CE (directive « cadre »). Ces obligations ne peuvent être imposées qu'après la consultation prévue aux articles 6 et 7 de ladite directive. » Article 8 de la directive « Accès ».



En outre l'Autorité de la concurrence dispose non seulement des ressources d'analyse, mais aussi de tous les éléments, au travers des tarifs des offres de gros et des tarifs des opérateurs sur le marché, pour intervenir sur un marché de détail concurrentiel, comme cela a été mentionné en réponse à la question 5 de la consultation en objet.

S'il s'agit d'intervenir en appui de l'Autorité de la concurrence en cas de contentieux, cette dernière a déjà toutes les compétences et tous les éléments, au travers des tarifs des offres de gros et des tarifs des opérateurs sur le marché, pour intervenir sur un marché de détail concurrentiel, comme cela a été mentionné en réponse à la question 5 de la consultation en objet.

**Toute surveillance des offres sur mesure par une autorité de régulation relève d'une régulation du marché de détail qui ne peut être envisagée que si chacun des trois critères** (existence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée, structure de marché qui ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective, incapacité du droit de la concurrence à remédier à lui seul à la ou aux défaillances concernées du marché ) **de la recommandation de la Commission Européenne est rempli. Ce pré requis s'avère indispensable, conformément à l'article 16<sup>24</sup> de la directive « cadre »** et dès lors que le marché ne figure plus dans la recommandation « marchés pertinents » de la Commission européenne, ce qui est le cas du marché de détail.

En réponse à la question Q5 de la présente consultation, France Télécom a indiqué qu'aucun des trois critères n'est rempli pour le marché de détail des services de capacité. Dans ce contexte, aucune régulation ex ante de ce marché ne se justifie et notamment aucune obligation de surveillance des offres sur mesure.

La finalité de l'obligation de séparation comptable imposée au titre des marchés de gros ne permet pas de répondre aux questions concurrentielles éventuellement posées au niveau des offres spécifiques du marché de détail. L'obligation de séparation comptable sur le marché de gros ne peut donc s'articuler avec une obligation de surveillance des offres sur mesure sur le marché de détail.

#### 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.

#### Questions 16

<sup>24</sup> Article 16 de la directive « cade » : Procédure d'analyse de marché :

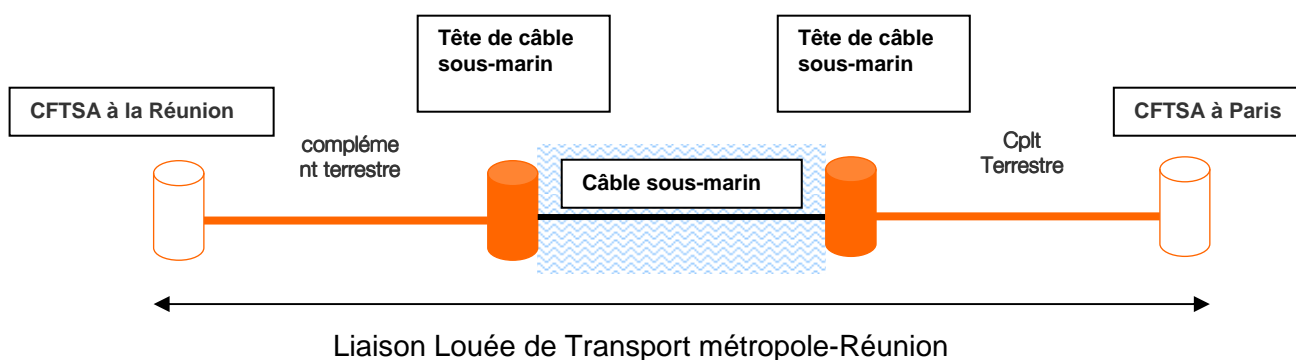
1. Dès que possible après l'adoption de la recommandation ou de sa mise à jour éventuelle, les autorités réglementaires nationales effectuent une analyse des marchés pertinents, en tenant le plus grand compte des lignes directrices. Les États membres veillent à ce que cette analyse soit effectuée, le cas échéant, en coopération avec les autorités nationales chargées de la concurrence.
2. Lorsque, conformément aux articles 16, 17, 18 ou 19 de la directive 2002/22/CE (directive « service universel ») ou aux articles 7 ou 8 de la directive 2002/19/CE (directive « accès »), l'autorité réglementaire nationale est tenue de se prononcer sur l'imposition, le maintien, la modification, ou la suppression d'obligations à la charge des entreprises, elle détermine, sur la base de son analyse de marché visée au paragraphe 1 du présent article, si un marché pertinent est effectivement concurrentiel.
3. Lorsqu'une autorité réglementaire nationale conclut que le marché est effectivement concurrentiel, elle n'impose ni ne maintient l'une quelconque des obligations réglementaires spécifiques visées au paragraphe 2. Dans les cas où des obligations réglementaires sectorielles s'appliquent déjà, elle supprime ces obligations pour les entreprises sur ce marché pertinent. Les parties concernées par cette suppression d'obligations en sont averties dans un délai approprié.
4. Lorsqu'une autorité réglementaire nationale détermine qu'un marché pertinent n'est pas effectivement concurrentiel, elle identifie les entreprises puissantes sur ce marché conformément à l'article 14 et impose à ces entreprises les obligations réglementaires spécifiques appropriées visées au paragraphe 2 du présent article ou maintient ou modifie ces obligations si elles sont déjà appliquées.

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 des prestations du segment interurbain interterritorial.

L'analyse présentée par France Télécom en réponse aux questions 7 et 9 témoigne que le seul segment pouvant rester pertinent pour la régulation est celui du complément terrestre.

En effet s'agissant des routes sous-marines, France Télécom n'a plus qu'un parc résiduel de clients sur la route métropole-Réunion et [ ] de parts de marché au regard des débits auparavant souscrits. Les trois opérateurs majeurs qui achetaient des capacités à France Télécom sur cette route ayant souscrit des contrats de longue durée avec des tiers, aucun événement n'est susceptible de modifier la situation.

France Télécom continuera à proposer l'offre de LLT dans des conditions commerciales. Puisque la partie sous-marine de la LLT est à présent concurrentielle, seul le complément terrestre semble s'imposer dans l'offre de Référence et sera proposé aux opérateurs, comme cela a été le cas pour les achats de capacités récents de nos trois plus gros clients.



En effet, la partie sous-marine peut être concurrencée d'une part, par les trois opérateurs DOM qui ont acheté des capacités importantes, et d'autre part, par les opérateurs internationaux.

Sur les routes sous-marines métropole-Guyane et Martinique-Guyane, la répartition des droits sur le câble, la possibilité d'acquérir des IRU, les règles d'activation, témoignent que France Télécom n'est pas en situation de « monopole » sur les routes sous-marines métropole-Guyane et Martinique-Guyane.

France Télécom n'a donc aucune obligation à assumer sur ces routes sous-marines.

La seule obligation correspondant à une barrière à l'entrée objective est celle de fournir le complément terrestre.

Le complément terrestre représente une part marginale du coût d'une liaison inter territoriale. Il n'est pas pertinent de comparer un tarif d'IRU fixe (celui de la partie sous marine) avec un abonnement annuel résiliable à tout moment (celui du complément terrestre) et dont le tarif baisse régulièrement. De plus, comme vu dans le cas de la Réunion, le complément terrestre ne représente que 6% du tarif au Mbit de la LLT.

Une obligation de séparation comptable qui ne s'appliquerait qu'au seul segment terrestre n'est pas envisageable car cette composante de complément terrestre représente toujours une partie très marginale et non isolable des offres de détail l'utilisant.



Compte-tenu de la situation concurrentielle établie sur les routes métropole-Réunion et métropole-Guyane ainsi que Martinique-Guyane, France Télécom n'a plus aucune obligation à assumer sur les routes sous-marines.

La seule obligation correspondant encore à une barrière à l'entrée objective est celle de fournir le complément terrestre avec orientation vers les coûts dans les cas où il n'existe pas d'alternative.

L'obligation de séparation comptable ne peut être appliquée en l'absence de marché de détail isolable face à cette prestation.