

Commentaires de neuf telecom en réponse à la consultation sur les marchés du Haut-Débit

Nous avons lu avec beaucoup d'attention l'analyse des marchés de l'accès à haut débit réalisée par l'Autorité et les propositions de régulation qui en découlent.

Nous souhaitons en préalable féliciter vivement l'Autorité pour la très grande qualité du travail réalisé, qui a conduit à la publication d'un document non seulement riche dans l'analyse, mais également soucieux du détail, dont l'importance structurante a été démontrée au cours de ces derniers mois.

Ainsi il nous apparaît que le bilan concurrentiel auquel s'est employé l'Autorité sur chacun des marchés de l'accès lui a permis de tirer les enseignements des forces et faiblesses du cadre réglementaire existant, et de proposer de façon réaliste les remèdes lui apparaissant les plus appropriés.

Nous convergeons globalement avec les propositions développées dans les chapitres 3, 4 et 5 qui pour l'essentiel prolongent, parfois en les précisant, les remèdes existants. Notre expérience d'opérateur actif sur le marché de gros nous amènera cependant à proposer des remèdes complémentaires, aujourd'hui indispensables à pérenniser et stimuler l'offre alternative.

En effet, et malgré une percée très significative en 2004 du nombre d'accès haut-débit commercialisés par des opérateurs dégroupés et des FAI alternatifs, il reste nécessaire d'introduire l'ensemble des remèdes appropriés permettant de résoudre les nombreux problèmes structurels qui persistent :

- Ciseaux tarifaires entre les offres de gros et de détail France Télécom et le dégroupage
- Difficultés opérationnelles de mise en œuvre du dégroupage incompatibles avec son industrialisation
- Difficultés d'extension du dégroupage au-delà des 700 répartiteurs aujourd'hui couverts
- Coûts et difficultés de mise en place des offres résidentielles sur dégroupage total

Le comportement de France Télécom en 2004 continue de montrer que le libre jeu du marché est encore totalement inenvisageable :

- Lancement de l'offre MaLigneTV, non reproductible économiquement avec le dégroupage, ni techniquement interopérable ;
- Condamnations de squeezes tarifaires sur la chaîne de valeur de l'Internet par le conseil de la concurrence ou la commission européenne ;
- Velléités de baisses tarifaires répétées sur les accès et collecte IP/ADSL menaçant de façon récurrente les équilibres économiques précaires des offres alternatives

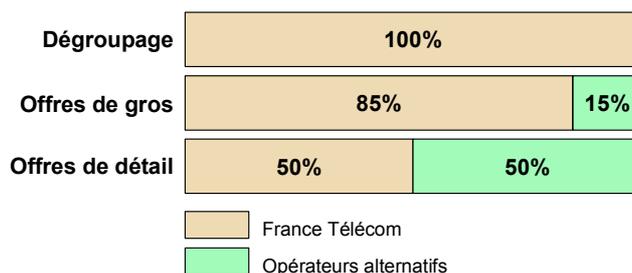
Nous sommes en revanche plus en retrait sur l'analyse du marché de détail haut débit pour lequel la concentration au sein d'un même groupe de près de 95% de part du marché global en valeur suffit selon nous à justifier un contrôle a priori.

Par ailleurs, et s'il en était besoin, l'intégration annoncée de l'entité juridique Wanadoo au sein du groupe France Télécom, renforce la nécessité d'un tel contrôle. En particulier, l'absence de mécanisme permettant une totale lisibilité sur les conditions de reversements ou d'allocations de ressources internes, rendent nécessaire un contrôle, préalable à toute commercialisation d'une offre de détail, afin de s'assurer d'une part, que les offres de gros en cours de constitution permettent de répliquer des offres de détail tant dans leurs modalités tarifaires que dans leurs modalités opérationnelles, et d'autre part, que les conditions appliquées aux opérateurs tiers, sont totalement non discriminatoires par rapport aux conditions internes.

I- Commentaires sur l'analyse des marchés

A. 95% de la valeur du marché DSL global détenu par le groupe France Télécom

L'avance considérable qu'a réussi à préserver France Télécom sur chaque segment de la chaîne de valeur Haut-Débit, parfois au travers de pratiques aujourd'hui sévèrement condamnées par les autorités de la concurrence nationales et communautaires (indisponibilité d'une offre de bitstream, prix prédateurs de Wanadoo sur le marché de détail) se traduit par une prépondérance incontestable du groupe sur le marché résidentiel :



Ainsi, et bien que l'intervention réglementaire s'est efforcé de restituer au secteur des espaces économiques entre chacun des segments, France Télécom garde un écrasant contrôle de près de 95% de la valeur du marché DSL :

	Tarif moyen FT euros HT /accès /mois	Tarif moyen Alternatifs euros HT /accès /mois	Valeur chez France Télécom		Valeur chez les Alternatifs	
Dégroupage	10	-	100%	10	0%	0
Offres de gros	20	15	85%	8,5	15%	0,8
Offres de détail	25	20	50%	2,5	50%	0,4
				21,0		1,1
Part de marché globale en valeur				94,9%		5,1%

En pratique, opérateurs dégroupés et FAI étant aujourd'hui contraints de vendre à marge très faible, voire négative, par rapport aux tarifs des offres de gros et de détail France Télécom, **on peut même considérer que près de 100% de la valeur du marché DSL est encore chez France Télécom.**

Par ailleurs, et sur le marché entreprise, Transpac détenait à fin 2003 entre 70% et 75% du marché de détail en parc, comme le relevait l'Autorité dans son avis 04-162 du 10 février 2004.

Aussi, si l'on se réjouit du développement des parcs des FAI concurrents à Wanadoo qui traduit sans nul doute une demande réelle de la part du consommateur d'innovation par rapport aux offres historiques, il faut rester prudent quand au caractère pérenne de cette concurrence et de l'envol relatif du dégroupage en 2004.

La circonstance que France Télécom/Wanadoo s'emploient à afficher dans la presse une baisse du parc des abonnés ayant franchi la barre symbolique des 50%, ne doit pas faire oublier que seules 2,4% de l'ensemble des lignes téléphoniques commercialisées par France Télécom sont aujourd'hui dégroupées, et que pour tout nouvel accès commercialisé par un concurrent de l'offre France Télécom/Wanadoo, de 50 à 95% du revenu est reversé à France Télécom.

Dans ces conditions, il est absolument nécessaire :

- De garder une cohérence opérationnelle et tarifaire sur l'ensemble des segments la chaîne de valeur du DSL sur laquelle le groupe France Télécom doit être déclaré puissant :
 - Les offres de dégroupage
 - Les offres DSL de gros
 - Mais également sur les offres DSL de détail
- Se traduisant notamment par un contrôle préalable strict au travers d'un test de répliquabilité économique (squeeze) et technique effectués entre chaque segment de la chaîne de valeur, et d'un test de non-discrimination entre les lignes de produits France Télécom et les opérateurs alternatifs.

B. Coexistence de plusieurs marchés pertinents de gros

1- Le marché pertinent du dégroupage

a) Non substituabilité du dégroupage avec d'autres technologies ou avec le marché de DSL de gros

Nous partageons l'analyse du régulateur distinguant le dégroupage d'une part des autres technologies d'accès au client final, et d'autre part des offres DSL de gros.

Le réseau cuivre de France Télécom permet l'accès au client final, mais ne peut être reproduit par un opérateur alternatif, du fait des investissements considérables qui ont été consentis par l'opérateur historique dans un contexte de monopole et dans le cadre de missions de service public. Le dégroupage est alors le seul moyen de permettre aux opérateurs qui acceptent d'investir dans un réseau capillaire de collecte, de reconstituer une infrastructure de bout en bout jusqu'à l'utilisateur final, avec une dépendance opérationnelle minimale vis-à-vis du réseau de l'opérateur historique, ce qui autorise par là même la maîtrise maximale du service ainsi qu'une réelle capacité de différenciation.

Il est non substituable :

- Avec la technologie RTC, qui ne permet d'offrir les mêmes débits
- Avec le câble :
 - qui n'offre qu'une couverture très inférieure
 - qui nécessite une capillarité de raccordement très supérieure au répartiteur, pour des volumes plus faibles
 - qui relève d'un régime réglementaire spécifique et qui ne pouvait jusque récemment se développer que sur des zones géographiques limitées, dans le cadre de concessions de service public
 - et sur lequel nous n'identifions aucun transfert possible, dès lors que nos investissements portent sur le dégroupage
- Avec les autres technologies d'accès : satellite, hertzien, CPL, aujourd'hui confidentielles
- Avec les offres de gros régionales et nationales :
 - qui nécessitent un abonnement téléphonique France Télécom pour les offres résidentielles, et limitent en conséquence la capacité à se différencier commercialement
 - qui ne permettent pas de construire des services que seule la maîtrise de l'architecture technique jusqu'au DSLAM autorise (VoIP, TVoDSL..) et limitent en conséquence la capacité d'innovation et de différenciation

De la même façon, les offres DSL de gros constituent un marché distinct, car aucune offre ne leur est substituable pour offrir à un tarif et un niveau d'investissement comparable des accès Internet Haut Débit.

Les offres de gros d'accès et de collecte haut débit sur des technologies alternatives (câble, satellite, hertzien, CPL) n'existent pas.

Les offres de gros d'accès et de collecte DSL constituées à partir du dégroupage sont limitées à la seule zone où le dégroupage est aujourd'hui déployé, à savoir les 700 premiers répartiteurs en densité de France Télécom soit quelques centres villes et périphéries urbaines.

En aucun cas le dégroupage ne permet de collecter l'ensemble du trafic d'une région ou plusieurs régions, et à fortiori le trafic national. Ce constat reste pertinent sur la durée et est d'ailleurs partagé par les pouvoirs publics qui se sont efforcés d'élaborer des schémas associant les collectivités locales pour précisément redonner une cohérence dans la couverture concurrentielle du haut débit entre territoires de faible densité et centres de concentration de haut débit.

b) le dégroupage partiel et le dégroupage total : deux sous-marchés non substituables

Au-delà de ce premier niveau de segmentation, nous considérons que les offres de dégroupage partiel et total constituent respectivement deux sous-marchés en ce qu'ils permettent d'adresser de façon distincte, dans leurs conditions économique et opérationnelle actuelles, respectivement, les marchés résidentiels et entreprise, et ne sont pas substituables.

Ainsi, le dégroupage partiel reste conditionné au maintien de l'abonnement téléphonique de France Télécom et est dès lors indissociable d'une offre de France Télécom : il n'y a de ce fait pas de possibilité de substitution technique immédiate avec le dégroupage total.

Ce faisant, il s'adresse exclusivement au marché de l'Internet Haut Débit, en cantonnant une éventuelle offre de téléphonie à un accessoire de la prestation principale, puisque l'essentiel du service (le raccordement téléphonique et l'abonnement en résultant) est capté par France Télécom. Il reste par ailleurs la seule alternative technique à cet effet. En effet, tant que les conditions de développement du dégroupage total ne sont pas réunies tant économiquement qu'opérationnellement, il n'est pas possible pour un FAI d'envisager un partenariat avec un opérateur de téléphonie autre que France Télécom.

Par ailleurs, les coûts significativement différents du dégroupage partiel et total ne permettent pas de maintenir un même service, aux mêmes conditions, sur dégroupage partiel ou total, interdisant également pour cette raison une substituabilité immédiate.

Au surplus, il doit être rappelé que le dégroupage partiel ne permet pas de mettre en œuvre certaines techniques comme le SDSL par exemple ; ainsi il ne permet pas de développer des offres à destination des entreprises où seul le dégroupage total est envisageable.

Aussi, dans les conditions économiques et opérationnelles actuelles, l'offre de dégroupage partiel doit être analysée comme une infrastructure essentielle dans la seule chaîne de valeur de l'internet résidentiel.

Cette distinction entre dégroupage partiel et total, et entre marché résidentiel et entreprise nous apparaît nécessaire, de façon à pouvoir conserver une analyse technique et économique de la chaîne de valeur distincte, et éviter des transferts de coûts ou de marge non justifiés :

- Les coûts de la bande basse ne doivent pas pouvoir être ventilés sans justification sur la bande haute
- Les marges réalisées sur le marché entreprise ne doivent pas permettre de financer le marché résidentiel, ni l'inverse.

2- Le marché pertinent des offres DSL de gros

a) un seul et même marché des offres DSL de gros

Les offres DSL de gros constituent un marché distinct du dégroupage en ce qu'elles ne requièrent pas le même niveau d'investissements, sont limités dans les débits ou la nature de services et ne sont pas substituables géographiquement.

En effet, sur les zones dégroupables, ces offres ne permettent pas de se différencier, mais seulement de prévenir une préemption de trafic par le seul groupe France Télécom/Wanadoo, afin de constituer sur cette zone une base de client pouvant basculer à partir d'un seuil critique sur une solution technique dégroupée. Sur les zones non dégroupées, les offres de collecte sont la seule solution technique permettant de concurrencer sur une partie de la chaîne les offres de détail de France Télécom. Dans les deux cas, les offres de collecte sont indispensables aux opérateurs pour entrer sur le marché de l'internet haut débit résidentiel.

Il nous apparaît par ailleurs qu'il n'existe aucune différence opérationnelle, technique ou économique permettant de différencier au sein de ce marché entre les offres de collecte régionale et nationale. Ces deux catégories d'offre de collecte DSL se limitent à proposer des niveaux d'interconnexion différents dans le réseau de France Télécom (à l'instar par exemple de l'interconnexion au CAA et au PRO) et constituent en conséquence un seul et même marché, tout comme l'interconnexion au CAA ou au PRO relèvent du seul et unique marché de l'interconnexion.

D'ailleurs, il suffit pour s'en convaincre de constater que des FAI qui utilisaient l'offre nationale, reportent une partie de leur trafic sur une collecte régionale depuis que celle-ci est possible (le reste restant acheminé au travers de l'offre nationale), ce qui tend à montrer que les deux offres sont substituables et que le coût d'investissement dans un réseau pour permettre la remontée du trafic depuis les points de livraison régionaux n'est pas structurant.

En réalité, il nous apparaît que les deux offres sont totalement substituables, et l'arbitrage entre le niveau de collecte régionale ou nationale résulte uniquement et exclusivement de l'impact tarifaire en fonction de la répartition des volumes, entre le delta de coût de collecte x nombre d'accès concernés, et les coûts supplémentaires engendrés (porte régionale, transport national propre). Un opérateur disposant d'un volume de trafic disséminé dans plusieurs régions aura intérêt à prendre l'offre nationale. Un opérateur ayant un volume de trafic concentré dans une ou plusieurs régions, aura intérêt à prendre pour ces régions l'offre régionale, et pour le reste l'offre nationale.

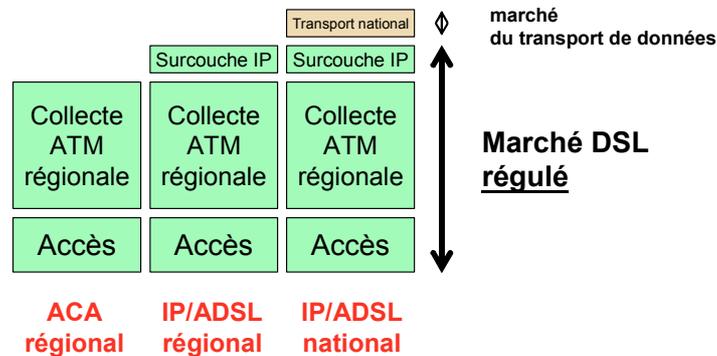
La coexistence de ces deux offres permet ainsi d'optimiser la structure de coûts en fonction de la répartition des volumes.

L'exemple de la prise en compte des flux peer-to-peer est un bon exemple : une offre de routage intelligent des flux IP/ADSL France Télécom pourrait relancer l'intérêt d'une collecte nationale, car les volumes transitant par les portes IP/ADSL seraient alors susceptibles de diminuer fortement.

Enfin, la régulation a priori des offres de collecte, qu'elles soient régionales ou nationales, reste indispensable tant que les offres de dégroupage seront régulées en tant qu'infrastructure essentielle, afin de garantir que toute offre intermédiaire de la chaîne de valeur respecte pour chacun des segments considérés, (accès, collecte,...) les principes généraux du droit de la concurrence : non-discrimination, absence de tarifs d'éviction, absence de subventions croisées. A défaut France Télécom serait libre de subventionner les prestations en concurrence (transport national du point régional de collecte France Télécom au point national de livraison du FAI) par les prestations régulées (accès et collecte régionale) ce qui constituerait une subvention croisée abusive, et préjudiciable au secteur. En revanche, France Télécom reste libre de proposer sur le marché sans qu'il soit nécessaire d'inscrire cette offre dans le cadre d'un contrôle préalable, une prestation spécifique de transport de trafic DSL depuis un ou plusieurs points régionaux de son réseau jusqu'à un point de livraison national d'un opérateur (segment supérieur de l'offre de collecte nationale).

En effet, l'option 5 nationale est dans la réalité le couplage :

- d'une offre de gros régionale, qui est et doit rester régulée,
- et d'une surcouche de transport national (depuis le ou les points régionaux jusqu'au point de livraison de l'opérateur ou FAI), aujourd'hui concurrentielle



La seule surcouche de transport national ne peut suffire à exempter l'offre de collecte du respect des modalités applicables aux offres DSL de gros régionales, d'autant que :

- En terme de coûts, la surcouche de transport national est tout à fait marginale, puisqu'elle ne concerne que le raccordement entre quelques grandes villes françaises, pour lesquels les coûts sont faibles, et les volumes importants, à comparer au coût de collecte régionale qui prend en compte le raccordement de 4000 répartiteurs à des coûts bien supérieurs, et des volumes bien plus faibles.
- En terme de faisabilité technique, une offre de collecte sur des services France Télécom (Transfix, ...) ou alternatifs, ajoutée à l'offre régionale, serait techniquement totalement substituable à cette offre intégrée.
- Comme vu précédemment, l'arbitrage entre les deux niveaux de collecte doit se faire librement, et son intérêt peut varier avec le temps : il est donc primordial de considérer les deux offres de façon identique.

Par conséquent, il nous paraît essentiel, nécessaire et proportionné, non seulement de maintenir une régulation sur cette offre DSL de gros nationale, comme proposé par l'Autorité, si France Télécom souhaite la conserver, mais également de l'intégrer dans le même marché que les offres DSL de gros régionales. Ces deux offres doivent constituer deux volets d'une même offre de référence (comme l'interconnexion au CAA et au PRO).

b) Non substituabilité des offres DSL de gros entre les marchés résidentiel et entreprise

Si comme le souligne l'Autorité, certaines entreprises ont des besoins proches de ceux du résidentiel, de par la taille de leurs sites (quelques personnes), d'autres nécessitent des débits plus élevés, symétriques et garantis, et des engagements de qualité de service, en aucun cas substituables avec des offres DSL résidentielles.

La technologie SDSL, par exemple, n'est utilisée que sur le marché entreprise, mais n'a que peu d'intérêt sur le segment résidentiel

Bien que plus restreint en nombre d'accès, ce marché entreprise est important en valeur, et nécessite d'être analysé de façon spécifique.

c) Principe de neutralité technologique

Nous partageons l'avis de l'Autorité sur la relative substituabilité des technologies ATM et IP dans ses offres DSL de gros sous réserve que des migrations soient possibles de façon fluide entre les deux technologies :

- en effet, la livraison en IP est techniquement obtenue par des équipements de type BAS, qu'il est relativement simple d'ajouter ou de supprimer
- aujourd'hui, la technologie IP permet une qualité de service proche de celle de l'ATM, y compris pour des besoins entreprise
- au bémol près que les structures techniques et tarifaires imposées par France Télécom sur la livraison des flux en ATM sont aujourd'hui significativement différentes de celles proposées en IP (gestion des CCL, accès générique...) ; nous comprenons que l'un des objectifs d'une offre de référence unique est de rendre cohérentes les deux offres ; ce point est étudié plus en détail ci-après

De la même façon, nous demandons l'application du même cadre réglementaire, et la même intégration dans une offre de référence unique, d'autres protocoles que France Télécom pourrait proposer en surcouche dans des offres utilisables sur le marché de gros, et notamment Ethernet, dans une logique de neutralité technologique.

3- Nécessité d'une segmentation géographique

Il est par ailleurs nécessaire d'appréhender le dégroupage dans une dimension dynamique, celui-ci ayant vocation à s'étendre autant que les conditions techniques et économiques de raccordement des répartiteurs France Télécom le lui permettront.

Nous constatons ainsi comme l'Autorité qu'il existe trois zones distinctes dans lesquelles la structure de la concurrence est différente, et en conséquence la nature même des offres proposées au consommateur :

- Les zones dans lesquelles France Télécom propose des offres de DSL en gros et au moins un opérateur dégroupé est présent
- Les zones dans lesquelles France Télécom propose des offres de DSL en gros et il n'existe pas de dégroupage
- Les zones non encore couvertes par le DSL

Il nous apparaît en conséquence que les conditions économiques et opérationnelles des différents segments de la chaîne de valeur doivent faire l'objet d'un contrôle spécifique sur chacune des zones considérées. Cette distinction est rendue d'autant plus nécessaire que France Télécom a introduit des différenciations tarifaires dans certaines de ces offres de gros, en fonction soit de la zone géographique, soit de la taille des répartiteurs, sans nécessairement répercuter cette différenciation sur les autres tarifs de la chaîne.

Cette cohérence par zone doit être introduite en tant que telle dans les remèdes.

4- France Télécom opérateur puissant sur le dégroupage et les offres DSL de gros

France Télécom est sans aucun doute puissant pour le dégroupage, comme le propose le régulateur, puisqu'il détient près de 100% des infrastructures cuivre, permettant l'accès au client final, et que celles-ci ne sont ni reproductibles par des opérateurs alternatifs, ni réellement substituables avec d'autres technologies d'accès.

Sur les marchés de gros France Télécom détient globalement 85% de part de marché, à la fois sur les marchés résidentiel et entreprise, et détient par là même une puissance significative de nature à impacter directement et immédiatement la structure de la concurrence sur les marchés amont de l'accès et de la collecte, et aval des offres internet haut débit de détail. Aussi, France Télécom doit être déclaré puissant sur le marché des offres DSL de gros.

Par ailleurs tant que les offres de référence sur le marché pertinent du dégroupage d'une part, et sur le marché pertinent des offres DSL de gros d'autre part, ne sont pas stabilisées, et a fortiori pas définies, il est nécessaire de vérifier avant toute commercialisation par le groupe France Télécom d'un service sur le marché de détail, que ce service est reproductible tant économiquement qu'opérationnellement. Par ailleurs et tant que des mécanismes de séparation comptable ne seront pas mis en œuvre au sein du groupe de France Télécom, le régulateur devra également s'assurer dans le même temps que les conditions opérationnelles et économiques sont équivalentes pour France Télécom et pour les opérateurs alternatifs

Ce dernier point est étudié plus en détail ci-après.

C. Analyse du marché des offres DSL de détail

Notre analyse du marché des offres DSL de détail nous conduit à considérer comme justifiée et proportionnée l'application de remèdes afin de rétablir et garantir un fonctionnement normal du marché.

En effet, tant que France Télécom est dominant à la fois sur les marchés aval et sur les marchés amont, il est à notre sens nécessaire de s'assurer que les offres de détail pour lesquelles les opérateurs restent totalement dépendants des offres de gros de France Télécom sont reproductibles, tant dans leurs modalités tarifaires qu'opérationnelles.

Par ailleurs, la réintégration annoncée de Wanadoo dans le groupe France Télécom doit s'accompagner d'un mécanisme de contrôle permettant de garantir l'absence de discrimination entre les conditions de traitement accordées aux lignes de produits internes au groupe France Télécom, et celles qui sont accordées aux opérateurs concurrents.

Sur ces deux points, la séparation comptable est sans doute un moyen approprié à terme, au moins pour les aspects tarifaires. Néanmoins, et tant que les modalités de cette séparation comptable ne sont pas définies, il est nécessaire de maintenir un contrôle a priori fort sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'Internet haut débit, et en particulier sur les offres de détail. Ce contrôle doit s'exercer d'une part au travers d'un test de répliquabilité (opérationnel et économique), et d'autre part au travers d'un test de non-discrimination.

Le nouveau cadre réglementaire donne au régulateur les moyens d'exercer ce contrôle a priori sur les offres de détails dès lors qu'elle identifie ce marché comme marché pertinent. Le fait que le marché de détail de l'Internet Haut Débit ne relève pas des 18 marchés définis par la Commission européenne dans sa recommandation du 11 février 2003, ne saurait suffire à exempter le régulateur de procéder à l'analyse de ce marché et de sa structure concurrentielle. L'ECTA, association européenne des opérateurs alternatifs, a d'ailleurs entrepris une réflexion afin de présenter à la Commission européenne la nécessité de réintégrer ce marché dans la liste de référence.

La qualification de marché pertinent a été corroborée par le passé par l'analyse du Conseil de la concurrence, dans le cadre la décision n° 02-D-38 du 19 juin 2002, disposant qu' « *il ne peut être exclu (...) que l'accès haut débit à Internet par l'ADSL constitue un marché distinct sur lequel Wanadoo occupe une position largement dominante* ».

1- Identification d'un marché pertinent des offres DSL de détail

Les offres DSL de détail résidentielles permettent aux clients final l'accès à Internet, et ne sont pas substituables :

- Avec les offres de détail basées sur la technologie RTC, qui ne permettent notamment pas les mêmes débits
- Avec les offres de détail basées sur les technologies d'accès CPL, satellite, hertzien, aujourd'hui confidentielles, où réservées à des zones spécifiques
- Avec les offres de détail sur le câble, qui n'offre qu'une couverture très inférieure, et ne bénéficient que d'un portefeuille de service plus réduit (pas de VoIP, ...)
- Avec les offres de détail entreprise, dont les caractéristiques ne sont pas adaptées au marché résidentiel, notamment au niveau des prix, beaucoup plus élevés

Avec une couverture de 90% de la population à fin 2004, on peut donc considérer au niveau national que le marché des offres DSL résidentielles de détail constitue un marché pertinent.

De la même façon, il est possible de distinguer le marché des offres DSL entreprise sur lequel Transpac doit être déclaré puissant.

2- Le groupe France Télécom est puissant sur ce marché

Les lignes directrices¹ de la Commission indiquent : « on parle de concurrence effective lorsqu'il n'existe aucune entreprise en position dominante sur le marché pertinent. (...) A l'inverse, un marché pertinent n'est pas considéré comme effectivement concurrentiel s'il existe une position dominante individuelle ou conjointe sur ce marché ». De plus, la Commission estime que « la présence de parts de marché très élevées – supérieures à 50% - suffit, sauf circonstances exceptionnelles, à établir l'existence d'une position dominante ».

Au regard de cette définition d'une part, et de la puissance aujourd'hui collective de France Télécom et Wanadoo, et dans quelques semaines individuelle de France Télécom sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'internet, il nous apparaît largement prématuré de considérer le marché de détail ADSL résidentiel concurrentiel.

En effet, s'il est vrai que depuis 2003 la part de marché de Wanadoo sur le marché de détail de l'accès à Internet à haut débit pour la clientèle résidentielle en terme de parc a fortement diminué, elle reste toujours proche de 50% du nombre d'accès DSL total, même si de façon très opportune, le groupe France Télécom s'efforce d'orienter sa communication pour marteler être descendu à 47.6% de part de marché.

En tout état de cause, quelque soit la part en volume (dont la baisse ne fait que traduire la volonté de changement d'un consommateur toujours captif), la part de marché du groupe France Télécom en valeur, évaluée à 95%, montre, en dépit d'une régulation volontariste, le poids toujours écrasant de cet acteur.

Dans une récente analyse, dans le cadre la décision n° 04-D-17 du 11 mai 2004, le Conseil de la concurrence, soulignait l'existence de plusieurs indices caractéristiques d'une position dominante collective de Wanadoo et France Télécom: « Par ailleurs, Wanadoo est une filiale du groupe France Télécom, opérateur historique des télécommunications, qui est, verticalement, présent sur l'ensemble de la chaîne des services nécessaires à l'accès à Internet et offre aux utilisateurs une gamme étendue de services de communications. De plus, le fait que Wanadoo ait pu conquérir 751 000 clients en 2003 avec des prix plus élevés

¹ Lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application de cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques, JOCE du 11 juillet 2002

que ceux de ses concurrents suggère qu'il bénéficie d'un effet de réputation et d'image de nature à contribuer à lui donner la possibilité de s'abstraire de la concurrence des autres opérateurs présents sur ce marché ».

L'impossibilité de présager d'une évolution vers une situation de concurrence effective provient de la forte dépendance des concurrents à l'égard de France Télécom sur une partie significative de la chaîne de valeur, des effets de levier sur les marchés de détail dont bénéficie France Télécom grâce à son contrôle de la boucle locale, de l'absence de lisibilité sur les reversements internes qui renforce l'effet intégration verticale du groupe France Télécom. A ce sujet, on notera que France Télécom a décidé d'ouvrir 200 nouvelles agences commerciales (le nombre d'agence commerciales passe ainsi de 600 à 800), ce qui renforcera sa capacité de distribution.

Par ailleurs, la position dominante de l'opérateur historique pourrait même être renforcée si France Télécom réussit à tirer tout le parti qu'il espère de la fusion avec Wanadoo. En effet, lors de la journée investisseurs du 10 juin 2004, Michel Combes, directeur financier du groupe déclarait : *« les prix de détail ne sont pas régulés par le régulateur. Ce qui est régulé, ce sont les tarifs de gros. Les agences de la concurrence font un tests de squeeze et de prédation pour vérifier que nos prix de détail permettent à la concurrence de se développer. Précédemment, quand Wanadoo était hors de France Télécom, Wanadoo était comparé à d'autres FAI. France Télécom fournissait Wanadoo en option 3 et 5. Les tests de squeeze et de prédation étaient basés sur ces éléments de coût. Il y avait un impact sur notre prix de détail afin d'être sûr qu'un FAI utilisant option 3 et 5 dans les mêmes conditions que Wanadoo puisse le concurrencer. Après la fusion, la situation sera différente pour deux raisons. Il n'y aura plus qu'une seule société. De plus, le marché a évolué, nous ne sommes plus dans un marché de FAI, mais plus dans un marché d'opérateurs. Donc nos principaux concurrents dans le haut débit achètent à France Télécom des services basés sur les options 1 et 3. Cela veut dire qu'à la fin de la journée, quand seront fait à nouveau les tests de squeeze et de prédation, la base pour la structure de coût qui sera prise ne sera plus options 3 et 5, mais 1 et 3, comme pour nos concurrents. Cela signifie que cela nous donne une liberté supplémentaire pour France Télécom dans ses prix de détail afin de baisser ses prix de détail. C'est pourquoi nous avons été capables de présenter aujourd'hui des nouveaux tarifs qui seront appliqués en septembre une fois que la fusion entre Wanadoo et France Télécom aura été conduite ».*

Tous ces éléments renforcent la nécessité de maintenir du moins dans un premier temps, un contrôle préalable sur les offres DSL de détail pour garantir une égalité dans les conditions de concurrence.

De la même façon, sur le marché DSL de détail entreprise, Transpac, dont la séparation avec France Télécom n'est aujourd'hui plus que juridique puisque toutes ses équipes et son réseau ont été intégrés opérationnellement à France Télécom, dispose d'un contrôle évalué par l'Autorité de 70% à 75% du marché de détail, ce qui justifie sa régulation sur la même base que Wanadoo sur le marché résidentiel.

3- Nécessité de remèdes appropriés

Au-delà, il doit être rappelé que le droit de la concurrence, régulation ex post, s'est révélé totalement inadapté à permettre un fonctionnement normal tant du marché de détail que du marché de gros : et en particulier à prévenir les tarifs prédateurs de Wanadoo qui a contraint plusieurs fournisseurs d'accès à vendre à perte et pour certains à déposer le bilan (exemple Mangoosta), ou l'obstruction du développement d'un marché de gros (option 1 et option 3) directement responsable du retardement d'offres réellement alternatives tant sur le plan tarifaire que sur le plan de l'innovation...pour ne citer que deux exemples récents.

Les délais des recours de droit commun sont incompatibles avec les cycles de développement du marché, et ne permettent pas de prévenir des dysfonctionnements de concurrence. Tout au plus donnent-ils droit, pour les seuls concurrents survivants, à obtenir réparation du préjudice subi.

Il doit par ailleurs être souligné que la récente annulation par la cour d'appel de la décision du conseil de la concurrence du 15 avril précitée, au motif que le caractère anticoncurrentiel de la pratique n'a pas été suffisamment démontrée (démonstration qui relève en principe de l'instruction au fond), hypothèque largement pour l'avenir le prononcé de mesures conservatoires.

Enfin, cette vacance des recours de droit commun est d'autant plus critique, que l'Autorité et le conseil de la concurrence s'accordent à reconnaître que les années 2004 et 2005 sont considérées comme déterminantes pour l'essor du Haut-Débit, et la mise en place d'une concurrence pérenne.

Il est donc vital pour la pérennité d'une économie concurrentielle de disposer à l'égard des offres de détail Haut Débit de Wanadoo/Transpac/France Télécom de moyens d'intervention sectorielle, rapide et efficace qui se substituent au moins provisoirement à l'inadaptation de la régulation a posteriori.

Le régulateur doit absolument conditionner la commercialisation des offres de détail à deux types de mesure :

- un test de répliquabilité (opérationnel et tarifaire) à partir des offres de gros tant que les offres de référence sont en cours de constitution,
- et un test de non-discrimination par rapport aux conditions tarifaires et opérationnelles internes au groupe France Télécom tant qu'une séparation comptable appropriée n'est pas mise en œuvre.

En conclusion, sur l'analyse des marchés, nous estimons donc nécessaires, en prolongement des mesures préconisées par l'Autorité les mesures suivantes :

- La création d'un marché pertinent des offres DSL de détail, sur lequel le groupe France Télécom/Wanadoo/Transpac doit être déclaré puissant,
- L'intégration des offres DSL de gros disposant d'une collecte nationale ou régionale dans un seul et même marché pertinent des offres DSL de gros,
- Une sous-segmentation résidentiel / entreprise permettant une analyse spécifique de la chaîne de valeur à partir du dégroupage partiel et à partir du dégroupage total
- Une sous-segmentation géographique, dynamique en fonction du périmètre géographique du dégroupage et de la couverture DSL de France Télécom, afin d'analyser de façon spécifique la chaîne de valeur considérée zone par zone. Le périmètre des zones pourrait être révisé annuellement.

II- Commentaires sur les remèdes applicables au marché pertinent du dégroupage

Les remèdes mis en œuvre doivent garantir que les conditions d'accès à la boucle locale sont lisibles, prévisibles et effectivement exécutées.

Ils doivent permettre :

- de répliquer les offres de gros et de détail de France Télécom dans leurs conditions économiques et opérationnelles ;
- de limiter les restrictions aux seules mesures strictement nécessaires au regard de l'intégrité du réseau et de la faisabilité technique afin de préserver la capacité des opérateurs à se différencier,
- de garantir la non discrimination entre le traitement économique et opérationnel mis en œuvre pour les opérateurs alternatifs et pour les lignes de produit du groupe France Télécom ou de ses filiales.

1- La publication d'une offre de référence

Afin de garantir d'une lisibilité et d'une prévisibilité juridiquement garanties, il est nécessaire d'encadrer de façon stricte et détaillée, dans le cadre d'une offre de référence, un ensemble minimal de prestations détaillant les éléments de réseau auxquels les opérateurs doivent avoir accès et leurs modalités, en particulier :

- les modalités d'accès à la paire de cuivre
- les conditions d'hébergement des équipements,

- les offres de raccordement des répartiteurs,
- les procédures opérationnelles permettant le dégroupage,
- les modalités de migrations des offres de gros vers le dégroupage,
- les tarifications de ces prestations,
- les engagements de qualité de service, les mécanismes financiers associés, et les indicateurs de mesure pertinents

Cette offre de référence doit être élaborée en concertation avec l'industrie, et sous le contrôle du régulateur. A cet effet, il nous paraît nécessaire de reproduire un élément qui fut essentiel à la réussite de la régulation ces dernières années : la consultation annuelle du Comité de l'Interconnexion (désormais de l'Interconnexion et de l'Accès). Ce Comité a été déterminant, de l'avis de tous les acteurs, dans l'évolution positive de l'offre de référence de France Télécom et doit être maintenu en tant que force de proposition pour identifier les évolutions justifiées des offres d'interconnexion et d'accès.

Cette offre de référence ne doit pas être exclusive de prestations plus spécifiques, que les opérateurs doivent pouvoir négocier de bonne foi de façon bilatérale.

Enfin, la convention de dégroupage ne doit pas être un moyen de contredire ou restreindre artificiellement les prestations publiées dans l'offre, et doit se limiter à ce qui est directement et immédiatement nécessaire pour traduire contractuellement l'offre de référence. Le dispositif contractuel doit être porté à la connaissance du régulateur pour qu'il en vérifie la conformité avec l'offre de référence.

Par ailleurs, les évolutions de l'offre de référence doivent être intégrées par voie d'avenant (également communiqué au régulateur), afin de ne pas générer de rupture contractuelle qui serait préjudiciable à la poursuite de l'exploitation.

2- les conditions opérationnelles doivent permettre une totale répliquabilité des offres de gros et de détail et préserver la capacité de différenciation

Le délai constaté entre l'introduction du dégroupage de la boucle locale de France Télécom en droit en septembre 2000, et le relatif décollage opérationnel du dégroupage partiel en 2003 - résultant essentiellement d'une intervention publique forte (décisions du régulateur, multiplication des contentieux devant le conseil de la concurrence)- , confirme s'il en était besoin la nécessité de prolonger le cadre réglementaire existant.

Le maintien, voire le renforcement de ce cadre est nécessaire tant que le groupe France Télécom sera puissant sur l'ensemble de la chaîne de valeur du Haut Débit afin de prévenir tout effet d'éviction sur le segment fondateur : l'accès au cuivre. En effet, et pendant tout le temps où perdurera cette situation, l'intervention réglementaire restera nécessaire en raison du déséquilibre persistant entre le pouvoir de négociation du nouvel entrant et celui de France Télécom.

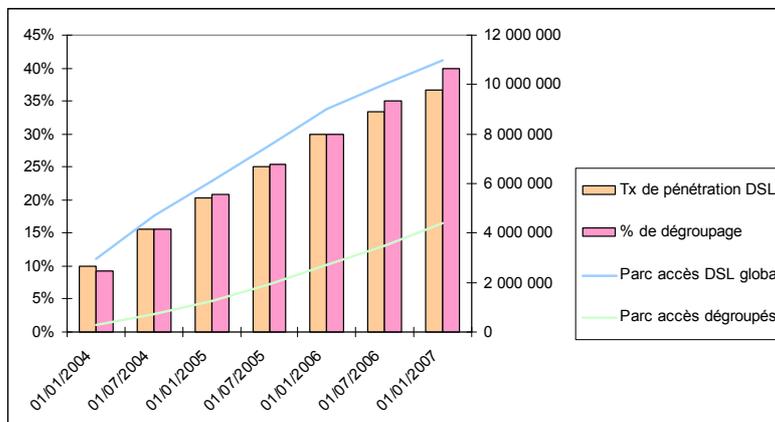
Ce cadre doit à notre sens s'employer à :

- Fiabiliser et industrialiser les procédures opérationnelles sur l'ensemble de la chaîne de production du dégroupage, depuis l'éligibilité de la ligne jusqu'à la livraison de l'accès au client, en organisant un dimensionnement des ressources de réseau, de systèmes d'information, et humaines adapté à l'évolution de la demande.

Encore embryonnaire il y a 6 mois, avec moins de 300 000 accès dégroupés, soit à peine la capacité de 2 DSLAM par répartiteurs (moins de 700 accès) pour l'ensemble des opérateurs dégroupés, l'année 2004 va voir franchi le seuil de 1 million d'accès dégroupés, soit en moyenne plus de 2000 accès dégroupés par répartiteurs raccordés.

Cette croissance très importante, qui devrait en principe se prolonger en 2005 et 2006, et liée à la fois à la forte augmentation du taux de pénétration de l'Internet Haut-Débit en France, et à l'augmentation de la part des accès partiellement dégroupés par rapport aux accès produits par

France Télécom, ces deux phénomènes entraînant un taux de progression des accès dégroupés supérieur à celui du marché :



Dès lors que le nombre d'accès dégroupé pourrait être multiplié par 4 en 2 ans, contre un facteur 2 pour le nombre global d'accès DSL, on comprend l'impérative urgence de mettre en place les processus opérationnels adaptés à une telle croissance, notamment sur le dégroupage total, qui pourrait émerger rapidement si les conditions économiques et opérationnelles sont réunies.

➤ Accompagner le déploiement du dégroupage dans les zones moins denses

Le coût de raccordement des sites par pénétration en fibre se heurte au-delà des 600 premiers répartiteurs à une difficulté de rentabilité même à long terme en raison du faible potentiel économique unitaire des sites dont il s'agit.

Taille de NRA	Nombre de NRA
>= 20K lignes	350
10K < < 20K	400
5K < < 10K	500
0K < < 5K	11 000

Ces répartiteurs, de moindre densité (moins de 10 000 lignes), plus éloignés des réseaux des opérateurs alternatifs, ne sauraient justifier un investissement dans une infrastructure de fibre optique nouvelle, et nécessitent la mise en œuvre de nouveaux mécanismes adaptés à leur raccordement.

Leur surface, plus restreinte, nécessite également la mise en place de nouvelles procédures d'hébergement, afin de permettre aux opérateurs alternatifs d'y installer leurs équipements.

L'offre de référence doit donc s'adapter impérativement à ce nouveau besoin, afin de ne pas restreindre le dégroupage à sa couverture actuelle.

➤ Garantir une répliquabilité technique et opérationnelle de l'ensemble des offres DSL de gros ou de détail de France Télécom, tout en préservant la capacité de l'opérateur à se différencier.

Les prestations de l'offre de référence ou des conditions bilatérales complémentaires doivent satisfaire l'ensemble de ces trois objectifs. A cet effet, il est indispensable d'introduire dans les références la liste minimale suivante.

a) Accès aux informations préalables sur les répartiteurs

L'accès à la boucle locale, commence en réalité dès l'accès aux informations préalables.

Aujourd'hui, les informations sont disponibles en mode itératif et sont indigentes : de fait, elles inscrivent le déploiement commercial des offres dans une approximation qui n'est plus acceptable en phase d'industrialisation.

Or, ces informations sont absolument nécessaires pour répondre à deux types de besoins critiques :

- la définition du fonds de commerce : l'identification du potentiel des répartiteurs est indispensable pour définir le plan d'affaires et la stratégie commerciale de l'opérateur, et dimensionner l'ensemble des investissements et ressources en conséquence.
- l'adaptation aux situations de saturation des répartiteurs déjà dégroupés : en effet le fait de n'avoir aucune information sur les ressources disponibles sur un répartiteur (espace, câbles, énergie, ...), ne permet pas à un opérateur d'anticiper un épisode de saturation, et génère des situations d'arrêt d'exploitation, de pertes de chiffres d'affaires et de surcoûts opérationnels totalement inacceptables, voire abusives.

Il est donc impérieux de disposer d'une liste minimale d'informations, qui doit être communiquée dès la signature de la convention et qui comprendrait dans un premier temps :

- la liste des répartiteurs éligibles au DSL (en pratique les répartiteurs ouverts à l'option 5) avec leur adresse physique, et le nombre des lignes téléphoniques qui y sont rattachées,
- les solutions de cohabitation disponibles et lorsqu'une solution est mise en œuvre, le nombre d'emplacements disponibles,

Cette liste serait mise à jour gratuitement, selon une fréquence bimensuelle. Nous notons en particulier que lorsqu'il s'agit de communiquer tout ou partie de ces informations dans le cadre de l'option 5 (accès au serveur d'éligibilité, liste des répartiteurs de plus de 20 000 lignes, ...), cette communication est totalement gratuite.

En Italie ces informations sont déjà disponibles, gratuitement, pour les opérateurs dégroupant. L'opérateur historique fournit d'ailleurs une information beaucoup plus détaillée : liste de tous les répartiteurs avec leur nom et adresse, le centre local de rattachement, le nombre de paires dégroupables, le nombre de paires libres/occupées, le nombre de m2 disponibles, le nombre d'opérateurs présents sur un site, le bâti installé.

Il est nécessaire de s'orienter à terme vers la communication brute de l'ensemble de ces informations, dans un format exploitable par l'ensemble de l'industrie.

Par ailleurs, il convient de fournir un niveau de détail bien supérieur sur les petits répartiteurs (inférieurs ou égaux à 10 000 lignes), dont le déploiement est en cours d'étude. Celui-ci n'est aujourd'hui pas satisfaisant pour estimer le potentiel de ces répartiteurs.

Pour exemple :

- La granularité de 5000 lignes utilisée pour caractériser le nombre de lignes d'un répartiteur est totalement inadaptée aux répartiteurs de moins de 10 000 lignes, pour lesquelles la seule information donnée par France Télécom est 5 à 10 000 lignes, ou 0 à 5 000 lignes : entre un répartiteur de 5 500 lignes et un répartiteur de 9 500, le potentiel est quasiment divisé par deux ; entre un répartiteur de 500 lignes, et un répartiteur de 4 500 lignes, par 10. Vu le niveau d'investissement nécessaire pour raccorder ces répartiteurs, ce niveau de précision doit être radicalement amélioré.

- Le fait de ne disposer d'aucune information sur les caractéristiques des lignes ne permet pas d'estimer les services commercialisables par un opérateur dégroupé. A cet effet, il serait nécessaire de connaître à minima :
 - Le nombre de paires de cuivres dégroupables par rapport au nombre de paires de cuivre total
 - La distance et le calibre moyen d'une paire, et l'écart type, information indispensable à la commercialisation de services aux débits les plus élevés, fortement dépendants de la distance (2 Mbps, TVoDSL)
 - Aujourd'hui, nous déplorons par exemple que les conventions utilisées pour les cartes de répartiteurs varient selon l'URR de France Télécom, que les délais d'obtention soient significativement élevés (jusqu'à plusieurs mois), ce qui est susceptible de rallonger d'autant le processus déjà long d'ouverture d'un répartiteur, et qu'enfin les cartes livrées ne soient pas exemptes d'erreurs (zones se chevauchant, ...). Ces insuffisances rendent le traitement de l'information long et pénible, et ce alors même que cette prestation est payante, et que ces répartiteurs sont couverts depuis plusieurs mois par France Télécom.

Ces informations sont à la disposition de France Télécom qui les utilise pour le déploiement de son réseau, ou pour commercialiser ses lignes de produits commerciales. Elles doivent en conséquence être communiquées aux opérateurs dans le cadre du dégroupage.

Aujourd'hui, le déficit d'information provient en partie de la faiblesse du Système d'informations de gestion des ressources des répartiteurs de France Télécom, quasiment inexistant de façon centralisée, mais éclaté dans chaque région, avec une perte sensible d'information au niveau central. Cette décentralisation ne gêne en pratique pas France Télécom puisque l'essentiel des souscriptions se fait par agence, qui accède localement directement à la base de données.

Il convient donc en parallèle d'imposer à France Télécom de mettre en œuvre les moyens nécessaires à un Système d'informations centralisé digne de ce nom. Le coût de ce Système d'informations pourrait d'ailleurs être partagé par le dégroupage et les offres DSL de gros, dans la mesure où ces informations sont également utiles à France Télécom pour son propre déploiement, et à l'ensemble des opérateurs pour gérer les périmètres des différenciations tarifaires introduites dans les offres de gros (zones A/B, tarif T).

b) Offre de cohabitation physique dans les petits répartiteurs

La cohabitation physique est une demande en soi qui permet de s'affranchir des limitations techniques résultant de la distance entre l'utilisateur et le DSLAM, puisque au-delà d'un seuil, la distance ne permet pas de monter dans la gamme des débits. L'indisponibilité de la cohabitation physique est ainsi de nature à limiter abusivement le portefeuille de services de l'opérateur.

Ainsi, pour offrir des services consommateurs de bande passante, typiquement la TVoDSL, la cohabitation physique des équipements, par opposition à la cohabitation distante, est la seule solution technique adaptée. Les deux solutions de saurient en conséquence être substituables, et la circonstance que l'offre de référence propose les conditions d'une cohabitation distante ne peut exonérer France Télécom de proposer une solution de cohabitation physique.

Par ailleurs, refuser la cohabitation physique des équipements des opérateurs dans les sites dans lesquels le groupe France Télécom dispose d'équipements DSL permettant d'offrir des services haut et très haut débits serait totalement discriminatoire.

Il appartient en conséquence au régulateur, au nom du principe de non-discrimination, de s'assurer d'une part, qu'une offre de cohabitation est disponible dans un répartiteur dès lors qu'un service DSL est commercialement proposé par France Télécom sur ce site, et d'autre part, qu'elle est proposée selon des modalités techniques et opérationnelles efficaces et des tarifs orientés vers les coûts, et a minima comparables à celles mises en œuvre pour les services internes.

A cet égard, il est nécessaire d'inscrire dans l'offre de référence les conditions de l'hébergement physique des équipements dans les petits sites, généralement inférieurs à 10.000 lignes, dans lesquels la surface disponible ne permet pas de développer les solutions aujourd'hui proposées dans l'offre de référence.

En particulier, la solution « petit site » actuellement retenue dans l'offre est dans la pratique difficilement envisageable en particulier au regard des conditions d'environnement extérieures de ces répartiteurs, généralement isolés, qui ne sont pas compatibles avec l'installation d'équipements actifs autrement que dans des locaux sécurisés et bétonnés.

Il nous apparaît raisonnable et proportionné d'introduire un dispositif permettant la colocalisation d'un seul équipement (DSLAM) dans une demi-baie France Télécom, dont la capacité limitée (400 ports) et le très faible encombrement sont totalement adaptés au potentiel et à la configuration de ces petits répartiteurs. Par ailleurs, et pour surseoir aux difficultés d'intervention dans le site où les équipements de France Télécom sont accessibles, les opérations d'installation et d'exploitation/maintenance pourraient être sous-traitées aux équipes de France Télécom ou à ses prestataires.

Le nombre d'opérateurs alternatifs qui auront la capacité d'investissement leur permettant d'aller à ce stade de déploiement étant très vraisemblablement limitée à 2, voire 3 acteurs, il suffirait que France Télécom fournisse a minima, une baie dédiée aux opérateurs alternatifs dans chaque répartiteur, et intègre cette solution dans ses offres d'hébergement.

Si une solution de ce type n'était pas imposée à France Télécom, cela serait de nature à réduire fortement l'extension de la couverture alternative en dégroupage, pour cause d'impossibilité de déployer notre architecture dans des conditions économiques et opérationnelles satisfaisantes et non-discriminatoires.

c) Offre de raccordement des petits répartiteurs

Parce qu'il s'agit d'une prestation indispensable à la remontée du trafic collecté par la ligne dégroupée, le raccordement des répartiteurs dégroupés est réglementairement inscrit dans la catégorie des ressources associées (« câbles de connexion » à l'article 2i du règlement européen, « offre permettant une connexion des équipements aux réseaux des demandeurs d'accès » article D.99-23 du code des postes et télécommunication) entrant dans le droit d'accès au titre du dégroupage.

D'une façon générale, les directives européennes prévoient « *l'accès à des éléments de réseaux et à des ressources associées et éventuellement la connexion des équipements par des moyens fixes ou non [...] ; l'accès à l'infrastructure physique, y compris les bâtiments, gaines et pylônes ; [...]* »

Et précisent « *les autorités réglementaires nationales peuvent, conformément aux dispositions de l'article 8, imposer à des opérateurs l'obligation de satisfaire les demandes raisonnables d'accès à des éléments de réseau spécifiques et à des ressources associées et d'en autoriser l'utilisation, notamment lorsqu'elles considèrent qu'un refus d'octroi de l'accès ou des modalités et conditions déraisonnables ayant un effet similaire empêcheraient l'émergence d'un marché de détail concurrentiel durable, ou risqueraient d'être préjudiciable à l'utilisateur final.* »

Les prestations existantes dans l'offre de référence doivent être maintenues et complétées d'une part dans leurs modalités, notamment en terme de qualité de service, et d'autre part dans leur périmètre car elles sont aujourd'hui inadaptées au raccordement des sites de moindre densité.

En effet, l'offre de référence d'accès à la boucle locale de France Télécom propose une seule prestation : le lien POP-NRA, équivalent pour le dégroupage de la prestation de Liaison de Raccordement pour l'interconnexion. Cette offre a l'inconvénient d'être une offre de débit, qui contraint l'opérateur dans les caractéristiques du service (interfaces, débit), et ne lui permet pas une totale liberté dans le dimensionnement et le paramétrage du service. Or cette liberté technique est un facteur déterminant dans la capacité à se différencier. Pour les sites à fort potentiel, il est économiquement possible de raccorder le répartiteur en déployant une infrastructure (fourreau ou

fibre) propriétaire. Le coût de génie civil peut en effet s'inscrire dans un horizon de rentabilité économique long terme atteignable.

Pour les sites inférieurs à 10.000 lignes (essentiellement des NRA distants), cette rentabilité n'est jamais possible, dans la mesure où les raccordements sont sur des distances plus longues, donc plus coûteux, et les volumes adressables plus petits, rendant l'infrastructure fibre optique déployée par France Télécom non duplicable. C'est pourquoi il est nécessaire d'inscrire dans l'offre de référence une solution de raccordement par fibre optique qui seule permet cette différenciation dans des conditions économiques satisfaisantes, afin de supprimer une barrière à l'entrée qui empêcherait l'émergence d'un marché de détail dans les zones peu denses.

La solution la plus viable économiquement est en effet de mutualiser le génie civil existant (fibre nue ou fourreau lorsque cela est techniquement possible) par lequel France Télécom raccorde lui-même le site à son réseau, par exemple au travers d'une solution de location ou de location-vente point à point entre une URAL raccordée par un opérateur, et une URAD.

Cette solution est vertueuse à plusieurs titres :

- elle garantit une non discrimination effective dans la couverture géographique DSL de France Télécom et de ses concurrents
- elle optimise l'investissement réalisé par France Télécom
- elle reste incitative à l'investissement puisque que l'opérateur concurrent doit raccorder une URAL par ses propres moyens, pour raccorder une URAD par ce principe
- enfin, ce partage des infrastructures existantes permet d'une part, une meilleure gestion de l'occupation du domaine public et d'autre part, de repousser le périmètre de la fracture numérique en concentrant les ressources publiques, notamment financières, sur les zones où aucune logique d'entreprise n'est envisageable.

d) Accès à la boucle locale et aux ressources associées

L'accès à la boucle locale a pour objet « de favoriser la fourniture concurrentielle d'un large éventail de services de communications électroniques » (article 1^{er} du règlement européen de décembre 2000), et doit en conséquence permettre de concurrencer de façon effective les offres de détail commercialisées par France Télécom, dans des conditions techniques et tarifaires non discriminatoires.

France Télécom doit ainsi donner un accès à la paire de cuivre (fréquences hautes, ou paire de cuivre) en tout point comparable à l'utilisation qu'elle même fait de ces ressources pour commercialiser ses offres de détail. Elle doit également faire droit à toute demande d'accès à la paire de cuivre et aux ressources associées, dès lors que cette demande est raisonnable.

En particulier, elle ne saurait imposer des restrictions à l'exploitation de la paire de cuivre qui empêcheraient les opérateurs de concurrencer les services fournis par France Télécom sur ce même lien. Les seules restrictions autorisées sont celles justifiées par la non faisabilité technique ou l'intégrité du réseau.

Le régulateur doit ainsi garantir d'une part, que l'offre de référence est exclusive de restrictions non justifiées, et d'autre part, qu'elle propose un accès non discriminatoire à la boucle locale de France Télécom et aux ressources associées. Le régulateur doit, lorsque cela est nécessaire, modifier unilatéralement l'offre de référence.

A ce titre, les trois mesures suivantes nous paraissent nécessaires :

➤ Suppression des restrictions non justifiées

Aujourd'hui, l'offre de référence limite l'utilisation de la paire de cuivre à la seule fourniture de service à un utilisateur final. Cette disposition interdit aux opérateurs tiers d'exploiter la ligne en vue d'offrir

d'autres services comme d'effectuer un groupement de lignes ou de réaliser une concentration de trafic. L'offre de référence réserve ainsi ce type d'opérations à France Télécom alors même qu'elles pourraient permettre aux opérateurs tiers des synergies et une optimisation de leurs investissements. Ces restrictions doivent être supprimées.

De même l'obligation de présenter un mandat préalable à toute demande d'accès n'est justifiée ni par la faisabilité technique, ni par l'intégrité du réseau, ni même par des raisons juridiques, et ne saurait constituer un motif de refus d'accès. Celui-ci n'étant par ailleurs plus nécessaire en dégroupage partiel, la situation actuelle est totalement discriminante pour le dégroupage total.

Enfin, l'offre de référence conditionne la reprise d'un abonnement téléphonique pour le dégroupier totalement à une durée minimale d'un an sous peine pour l'utilisateur de pénalités financières équivalentes à la durée d'abonnement restant à courir. Ce surcoût est générateur d'une barrière à l'entrée totalement inacceptable et doit être supprimée, dès lors que 10% à 15% des clients de France Télécom déménagent chaque année, renouvelant ainsi de façon récurrente une partie significative des périodes minimales du parc de clients France Télécom.

➤ Une utilisation comparable à l'utilisation qui en est faite dans les offres de gros et de détail

La portée du droit d'accès à la boucle locale et aux ressources associées doit être cohérente avec les offres de détail de France Télécom.

Il est indispensable en particulier de s'assurer que les prestations de l'offre de référence permettent de répliquer tant dans leurs modalités techniques que dans leurs modalités tarifaires, les offres DSL de gros et de détail de France Télécom.

A défaut, il est nécessaire de prévoir un mécanisme incitant l'inscription de cette prestation.

Ainsi, France Télécom a récemment commercialisé une offre « Turbo DSL 2 paires », qui adresse le marché des entreprises, et améliore significativement les caractéristiques techniques du service (débit et/ou distances d'éligibilité). Cette offre n'est pas reproductible au travers du dégroupage puisque à date, France Télécom ne traite pas le dégroupage simultané de deux paires :

- Ni au niveau de l'éligibilité, qui ne permet pas de déterminer de façon automatisée le nombre de paires de cuivres disponibles en dégroupage pour un client, et contraint de passer par un process manuel, générateur de délais, et payant.
- Ni au niveau de la commande et de la livraison : alors que France Télécom livre dans son service Turbo DSL les deux paires de façon simultanée, sur un connecteur client unique, il reste nécessaire en dégroupage de commander deux paires séparément, livrées en deux connecteurs

Dans l'intérêt même du consommateur, afin que la concurrence s'effectue effectivement sur les mérites, **il aurait été nécessaire de conditionner la commercialisation de l'offre Turbo DSL 2 paires à la disponibilité de la prestation équivalente au niveau de l'offre de référence.**

Nous constatons par ailleurs que France Télécom procède de façon régulière à des créations de lignes pour offrir aux entreprises des offres Turbo DSL dans des délais très courts, la création de ligne permettant notamment de contourner la difficulté d'une non disponibilité de continuité métallique à partir des tronçons de cuivre existants. Ainsi, **une offre Turbo DSL peut toujours être proposée à un client final, sans vérification de la disponibilité de paires de cuivres, alors qu'en dégroupage, la commande sera refusée par France Télécom si aucune paire n'est disponible.** L'offre de référence doit contenir une prestation permettant le même confort de service.

Dernier exemple : le nombre de particuliers ou entreprises ne disposant pas d'une ligne téléphonique existante lors de la commande d'un service DSL semble très significatif, de l'ordre de 10 à 15%. Il peut s'agir de l'arrivée dans un nouveau local suite à un déménagement, ou de particuliers ayant résilié leur ligne fixe, pour ne conserver qu'un abonnement mobile, mais également d'entreprises ne disposant que d'accès Numéris primaires.

Dans tous ces cas, les procédures opérationnelles de dégroupage existantes ne permettent pas :

- de déterminer la localisation de lignes téléphoniques inactives encore existantes
- de réaliser l'éligibilité du site au DSL
- mais conditionne l'accès à une procédure manuelle longue et coûteuse visant à obtenir un numéro de routage pour le site, ne pouvant être utilisé que pour une construction de ligne (soit avec des FAS majorées de 150 euros, économiquement impossible sur le marché résidentiel)

A l'inverse lorsque l'opération est réalisée pour souscrire un service France Télécom, **il suffit d'un simple appel en agence pour déterminer l'existence d'une ligne inactive, et la possibilité de sa reprise**, dans les FAS standard.

L'inexistence de mécanismes adaptés pénalise donc le client final, qui ne peut souscrire un service DSL alternatif dès lors qu'il emménage dans un nouveau local. Engagé pour une période minimale d'un an chez France Télécom, il reste non adressable à moyen terme par les opérateurs alternatifs.

➤ Un périmètre qui ne peut être limité que par le caractère déraisonnable de la demande

Le conseil de la concurrence dans un avis du 8 janvier 2004 a rappelé que « la reconnaissance de l'existence d'une facilité ou d'une infrastructure essentielle conduit à la limitation de la liberté contractuelle du détenteur de cette facilité essentielle d'une part il doit offrir un accès à ses concurrents à l'amont ou à l'aval à l'infrastructure qu'il détient ou qu'il contrôle, et il n'a pas la liberté de s'y refuser ». Les textes communautaires confirment cette interprétation du refus d'accès en le limitant aux seuls motifs de faisabilité technique et d'intégrité du réseau.

Il appartient au régulateur de vérifier que les motifs invoqués par France Télécom pour refuser et retarder l'accès relèvent bien de ces deux catégories, interprétées strictement, et de remédier sans délai à tout abus avéré.

En ce qui concerne la faisabilité technique, les saturations de capacités, les inéligibilités... celles-ci pour être légitimes doivent être réelles, et ne pas consister en une allocation inefficace des moyens, surtout lorsque ces derniers sont mis à disposition des lignes de produits internes.

En ce qui concerne l'intégrité du réseau, et en particulier l'introduction de nouvelles technologies, le régulateur doit veiller à ce France Télécom ne puisse empêcher l'exploitation d'un nouveau protocole dès lors que lui-même l'exploite ou dès lors que la technologie est normalisée. En particulier, il ne doit pas soumettre ces protocoles à des tests longs et coûteux dont l'effet est de retarder la capacité de ses concurrents à se différencier.

L'offre de référence doit enfin, dès que la technologie est disponible, proposer les mêmes prestations et les mêmes facilités quelque soit la technologie utilisée. Ceci doit s'appliquer pour les technologies existantes (indifféremment ATM ou IP) et à venir.

e) Respect des délais de livraison

L'offre de référence doit contenir des engagements de livraison, et de façon corollaire les mécanismes financiers associés incitant au respect de ces engagements.

Aujourd'hui, l'offre de référence et la convention associée exonèrent largement France Télécom de toute responsabilité en cas de retard de livraison dès lors qu'elle conditionne le respect de ces engagements au respect par l'opérateur dégroupé d'une pléthore de contraintes dont certaines sont totalement imprévisibles.

Le régulateur doit veiller à ce que les engagements de France Télécom soient clairs et lisibles, et ne soient éventuellement soumis qu'à des contraintes réalistes, ayant un impact direct et immédiat sur l'aptitude de France Télécom à réaliser les engagements dont il s'agit, et pouvant être effectivement mises en œuvre par les opérateurs.

Ainsi, s'agissant de mécanismes de prévisions, le régulateur doit veiller à ce que la période de visibilité et le niveau de granularité soient réalistes. Dès lors que les capacités de production de France Télécom sont très certainement centralisées de façon départementale ou régionale, il est par exemple peu probable que chaque stock, ou sous-traitant, soit affecté au répartiteur. Ainsi, des prévisions par département ou régions seraient suffisantes. De la même façon, la nécessité de fournir des prévisions à 18 mois semble disproportionnée, dès lors que le marché global du Haut-Débit en France, tout opérateur confondu, ne peut être déterminé de façon fiable à un tel horizon.

Par ailleurs, le niveau de contrainte doit être cohérent avec ce que France Télécom demande par ailleurs dans ses autres offres DSL.

A titre d'exemple, l'offre IP/ADSL stipule que l'opérateur doit communiquer ses prévisions d'acquisition par région, pour les 3 mois à venir, ce qui est très inférieur au niveau de détail demandé pour le dégroupage, alors même que celui-ci ne représente que 15% du marché :

Au-delà, lorsque l'opérateur dégroupé s'écarte de ses prévisions, l'éventuelle pénalité doit se limiter au surcoût réellement supporté par France Télécom. Ainsi, et dès lors que chaque acteur dégroupé ne représente que 5% du marché, par rapport à France Télécom qui en représente 85%, une commande importante d'un opérateur dégroupé n'est en pratique qu'une « goutte d'eau » par rapport aux volumes traités globalement par France Télécom. France Télécom ne peut donc justifier son exonération de responsabilité par un manque de ressources.

Enfin il doit être rappelé que France Télécom est tout à fait en mesure d'anticiper les évolutions de commandes de dégroupage, de façon globalisée pour l'ensemble des acteurs dégroupés, car celles-ci sont relativement extrapolables : dans ces conditions, les trois derniers mois de production permettent d'estimer de façon relativement fiable les trois mois qui suivent. Il est d'une façon générale de la responsabilité d'un opérateur d'anticiper les évolutions de ses clients, en dimensionnant ses ressources en fonction d'hypothèses basses et hautes. C'est ce que font classiquement France Télécom ou Wanadoo, avec leurs clients finals téléphonie ou DSL. Il n'y a aucune raison objective pour que France Télécom n'adapte pas cette gestion rationnelle à ses clients dégroupés.

f) Mutualisation de la mise en œuvre des procédures opérationnelles

Nous partageons l'analyse du régulateur visant à imposer à France Télécom la mutualisation des ressources et/ou prestations utilisées et/ou fournies aux opérateurs dans le cadre du dégroupage avec celles utilisées par France Télécom pour ses propres offres : Systèmes d'informations, Commandes, SAV...

Cette mutualisation est vertueuse à la fois pour France Télécom qui peut bénéficier des synergies liées au volume et à la concentration des ressources, et pour le marché, puisque cette convergence de moyens est de nature à limiter les effets de retardement entre les offres pour des motifs de mise à niveau opérationnelle.

On regrette qu'aujourd'hui France Télécom s'efforce d'isoler opérationnellement les procédures dédiées au dégroupage ce qui non seulement renchérit leur coût, mais est vecteur d'inefficacité manifeste dans l'industrialisation de l'activité.

Le traitement des commandes d'infrastructures de dégroupage est représentatif de ce **sous-développement opérationnel chronique**. Celles-ci sont en effet traitées par échange de papier, dans un processus totalement archaïque, qui multiplie les délais, les re-saisies, et les risques d'erreurs, faisant prendre des risques de saturation majeurs à l'un des maillons essentiels du dégroupage, alors même que le processus de commandes des services standards de France Télécom (et notamment Turbo DSL), est automatisé depuis plus de 6 mois dans son Web Opérateur. L'automatisation relative à la commande des infrastructures de dégroupage est prévue au mieux pour le premier trimestre 2005, soit avec un an de retard.

Il convient dans ce cas de ne pas permettre le lancement d'outils sur les produits commerciaux, si ceux-ci ne sont pas ouverts au même moment pour le dégroupage.

De la même façon, comme nous l'évoquions précédemment, il convient de mettre en place dans les plus brefs délais un Système d'informations mutualisé et centralisé permettant de gérer l'ensemble des ressources installées dans les répartiteurs France Télécom (par France Télécom ou des opérateurs dégroupés), de façon à ne pas prendre le risque de multiplier les erreurs actuelles récurrentes avec l'explosion prévisionnelles des volumes (références erronées, erreurs de plot lors de la livraison, dégroupage de client à tort, ...)

Enfin, les investissements dans les outils d'éligibilité doivent être maintenus, de façon à ne plus permettre à l'avenir les nombreux dysfonctionnement impactant la commercialisation d'accès dégroupés :

- Serveur indisponible
- Fonctionnement dégradé
- Nombre de requêtes simultanées insuffisant
- Incomplétude des informations communiquées (caractéristiques de la ligne, référence du répartiteur, ...)

Ces problèmes de Systèmes d'informations impactant gravement le dégroupage au profit des offres commerciales de France Télécom sont d'autant moins justifiables que France Télécom annonçait il y a quelques mois un investissement de plus de 2 milliards d'euros dans l'objectif de mettre à niveau ses systèmes d'informations.

g) Engagements de qualité de service, pénalités et indicateurs

L'ensemble des prestations relatives au dégroupage doivent s'accompagner d'engagements de qualité de service et a minima viser les délais de livraison et les délais de rétablissement.

Ces engagements ont non seulement pour objectif de garantir une visibilité aux opérateurs dégroupés sur la mise en œuvre des prestations de dégroupage, mais également d'encourager France Télécom à affecter les moyens et ressources suffisantes, sous peine de pénalités.

Engagements et pénalités doivent à notre sens s'articuler en trois axes :

- Sur les prestations liées à un accès client final (délai de livraison, taux d'échec à la livraison, IMS, GTR, ...) : dans ce cas, l'engagement et la pénalité doivent être a minima conformes à ceux des offres DSL de gros France Télécom
- Sur les délais moyens de prestations liées à un accès client final : lorsque ceux-ci sont en moyenne significativement supérieurs aux délais moyens des offres DSL de gros ou de détail, il convient d'appliquer une pénalité supplémentaire, dissuasive. Par exemple, il n'est pas admissible qu'un accès dégroupé partiellement soit installé en 5 à 7 jours, alors qu'un accès DSL de gros est installé entre 1 à 2 jours, voire en moins de temps puisqu'en agence France Télécom les promesses de délais d'une heure semblent fréquentes.
- Sur les infrastructures intermédiaires (câbles de renvoi, lib, ...), ayant un impact sur un ensemble de clients : France Télécom doit dédommager le préjudice réel causé (perte d'exploitation...).

Dans ce dernier cas, il n'est en effet pas acceptable que France Télécom s'exonère de toute réparation du préjudice commercial causé à l'opérateur dégroupé, puisqu'il en est directement la cause, comme c'est le cas aujourd'hui dans l'ensemble des conventions traduisant contractuellement des prestations régulées. Le considérant 10 du règlement européen de décembre 2000 indique d'ailleurs très explicitement que « en cas de non-respect des délais par l'opérateur notifié, le bénéficiaire devrait recevoir une **indemnité** ».

Il doit être rappelé à cet égard que le préjudice subi par l'opérateur dégroupé peut être considérable :

- Interruption de la prise de nouveaux accès ce qui se traduit par une perte d'exploitation sèche et directe,
- Emulation tarifaire lorsqu'il est possible de substituer une solution dégradée qu'il lui faudra migrer par la suite. Cette opération lui génère un surcoût opérationnel direct consistant par accès dans :
 - la différence entre le prix d'achat de l'offre de gros et le prix de vente de l'offre sur accès dégroupé qu'il ne peut contractuellement reporter sur le client (FAS + récurrent)
 - le coût de la migration physique de l'offre de gros vers l'accès dégroupé
 - le surcoût opérationnel des infrastructures amont du dégroupage dont il continue de payer le loyer à France Télécom alors même qu'elles sont inutilisables
- préjudice d'image puisque lorsqu'il a recours à une solution dégradée de substitution, il perd toute capacité de différenciation : offres résidentielles sur dégroupage total, VoIP, ...

Ce préjudice doit être couvert d'une manière ou d'une autre par France Télécom, au travers d'émulation tarifaire et/ou d'indemnisation.

Les incidents impactant les serveurs d'éligibilité doivent également être lourdement sanctionnés, puisqu'ils impactent mécaniquement la vente de toute nouvelle offre durant la période d'indisponibilité, pendant que France Télécom est en mesure de continuer à commercialiser ses services en agence.

Il est également primordial de faire converger les délais des différentes offres de gros sur les délais des offres de détail de France Télécom afin que le consommateur ne soit pas pénalisé dès lors qu'il souhaite recourir à une offre concurrente, ce qui constituerait une barrière à l'entrée déguisée.

A cet effet, il est nécessaire de disposer d'indicateurs détaillés sur chacune des prestations de gros et de détail comparable sur laquelle porte un engagement, permettant de se prêter à un comparatif régulier (fréquence mensuelle). Ces indicateurs doivent s'accompagner de mécanismes financiers applicables dès lors que les délais constatés pour la livraison des offres de dégroupage (et par extension des offres de gros), vont au-delà d'écarts types préalablement définis. Ces pénalités devraient être renforcées en cas de récurrence ou de durée prolongée.

L'ensemble de ce dispositif qui vise à prévenir tout frein au bon fonctionnement des services reposant sur le dégroupage de la boucle locale nous paraît constituer un remède totalement justifié et proportionné.

h) Cadencement de production et de migration des accès

Les cadencements de production et de migration doivent être dimensionnés a minima au regard des prévisions communiquées par les opérateurs, et dans tous les cas dans des volumes compatibles avec le développement du marché.

Dans le cadre actuel, France Télécom impose aux opérateurs des quotas de migration et des plafonnements de production totalement dérisoires de l'ordre de 100 accès/6 semaines/NRA pour les migrations, et de 100 accès/jour/NRA pour les productions, tout opérateur confondu (hors Wanadoo).

Il est indispensable d'inciter France Télécom à dimensionner correctement ces différentes opérations, de façon adaptée avec les besoins du marché. Le régulateur doit à cet effet imposer des normes de production, révisables sur une base régulière afin de donner aux opérateurs de la visibilité sur le traitement opérationnel de leur fonds de commerce et à France Télécom la capacité de s'adapter opérationnellement.

En ce qui concerne plus spécifiquement les migrations, le régulateur doit veiller à ce que France Télécom ne fasse pas de discrimination en fonction de la nature de la migration, dans la mesure où les opérations physique et logicielle sont équivalentes, notamment à une acquisition « écrasant » un accès DSL précédemment existant : la procédure, les délais et le coût doivent être les mêmes, que la migration concerne un client final migrant d'un opérateur à un autre, d'un services DSL de gros ou de détail France Télécom à celui d'un opérateur dégroupé, ou pour un même opérateur, entre deux

architectures techniques mises en œuvre au sein d'un répartiteur. Par ailleurs, le délai de coupure doit être minimisé pour le client final et ne doit pas excéder 1 heure.

A ce titre, il convient d'imposer définitivement à France Télécom lors d'une migration de systématiquement mettre en service en premier lieu le nouvel accès, avant de résilier l'ancien, seul moyen de minimiser l'impact pour le client final.

Ce principe de cadencement et de minimisation de la coupure client doit s'appliquer au process de dégroupage entraînant portabilité du numéro, consistant en la migration d'un client d'un service de téléphonie de France Télécom, aujourd'hui opérationnellement inacceptable.

3- Les conditions économiques doivent garantir la répliquabilité des offres de gros et de détail

L'équilibre économique entre les différents segments de la chaîne de valeur est primordial et doit être mis en perspective avec l'orientation de la tarification des services du dégroupage vers les coûts.

A cet effet, le régulateur doit garantir que la méthode de valorisation des coûts est cohérente sur l'ensemble de la chaîne afin de prévenir toute distorsion tarifaire entre les offres de gros et les offres de détail.

Elle doit par ailleurs veiller à la prise en compte des seuls coûts pertinents.

Enfin, le régulateur doit veiller à une révision dynamique et réactive des tarifs afin que ceux-ci n'hypothèquent à aucun moment de façon abusive la capacité concurrentielle des opérateurs.

A/ La nécessaire cohérence des méthodes comptables gros/détail

En l'absence de disposition communautaire contraire, le choix de la méthode comptable nous paraît relever d'un choix de régulation et ne saurait être figé dans un texte réglementaire.

A cet effet il doit être souligné qu'aucun texte communautaire n'impose le choix d'une méthode par rapport à une autre. Qu'il s'agisse du règlement européen de décembre 2000 ou de la directive accès du 7 mars 2002, ces textes mettent en avant les principes que la méthode retenue doit permettre d'atteindre :

- Intégrer une rémunération raisonnable du capital afin d'assurer le développement long terme et la modernisation de l'infrastructure d'accès,
- promouvoir l'efficacité et une concurrence loyale et durable en tenant compte de la nécessité d'investir dans de nouvelles infrastructures,
- éviter toute distorsion de concurrence et notamment tout amenuisement des marges entre les prix de gros et de détail,
- optimiser les profits pour le consommateur.

Ainsi, il nous apparaît nécessaire aujourd'hui de revoir la méthode CMILT imposée par décret au régulateur, en ce qu'elle ne permet pas de promouvoir une concurrence loyale et crée structurellement une distorsion de concurrence en supprimant tout espace économique entre le dégroupage total dont le tarif est aligné sur le prix de l'abonnement téléphonique, prestation correspondante sur le marché de détail dont la tarification repose sur les coûts historiques comptables.

Les méthodes de valorisation des coûts doivent être cohérentes sur l'ensemble de la chaîne de valeur.

B/ Orientation vers les coûts pertinents

a) L'orientation des tarifs du dégroupage partiel vers les coûts spécifiques

Le principe aujourd'hui retenu est celui d'une allocation du coût de la boucle locale cuivre aux services qu'elle porte par nature et par défaut : à savoir en premier lieu les services vocaux, sollicitant les basses fréquences.

La sollicitation du cuivre pour l'acheminement de plages de fréquences plus élevées via la technologie DSL a été postérieure et n'a pas induit de coûts supplémentaires notables. En conséquence seuls les coûts spécifiques doivent être pris en compte.

Aussi, le principe d'une « répartition » du coût de la boucle locale à la fois sur le tarif de l'abonnement (et par extension sur celui du dégroupage total) d'une part et sur le tarif de l'accès partagé d'autre part ne saurait être envisagé :

- Tant qu'un squeeze existe sur la chaîne de valeur du dégroupage partiel : en effet, une modification de cette répartition, neutre pour France Télécom, aurait pour effet d'aggraver le squeeze déjà existant pour les opérateurs alternatifs
- Tant qu'une offre de revente de l'abonnement, intégrant un impact équivalent à une éventuelle modification de la répartition, ne sera pas mise à la disposition des alternatifs, leur permettant alors d'être présents sur les deux marchés

Au surplus, les coûts spécifiques semblent être la seule méthode objective en l'absence de critères permettant d'allouer à chacun des services produits sur la boucle locale (service téléphonique et service haut débit) les coûts de l'infrastructure.

Les opérateurs dégroupés ont déployé leur infrastructure et ouvert au dégroupage partiel près de 600 sites depuis les deux dernières années sur la base d'un référentiel économique fondé sur les coûts spécifiques et pris en compte en tant que tels dans l'ensemble de la chaîne de valeur. Ce référentiel doit aujourd'hui être définitivement confirmé afin de donner au secteur la sécurité juridique nécessaire à la pérennité de leurs investissements et à la poursuite de leur activité.

b/ L'orientation des tarifs du dégroupage total vers les coûts de remplacement

La boucle locale métallique est une infrastructure essentielle qui ne sera jamais dupliquée ; comme le souligne très explicitement le 3^e considérant du règlement européen, les opérateurs notifiés ont « pendant des périodes relativement longues, déployé leurs infrastructures d'accès local métalliques en bénéficiant de la protection de droits exclusifs » et ont pu « financer les dépenses d'investissements grâce à des rentes de monopole ».

Il est en conséquence économiquement aberrant d'utiliser la méthode des CMILT visant à évaluer les coûts de re-construction de ce réseau. En particulier, les CMILT sont totalement inappropriés pour valoriser le coût d'équipements passifs tels que la boucle locale cuivre ou d'une façon générale tout coût de génie civil, en l'absence de progrès technique sur ces éléments et des périodes d'amortissement extrêmement longues, de l'ordre de plusieurs dizaine d'années, et qui constituent l'essentiel des coûts du dégroupage total, hors volet « système informatique ».

Aussi, pour toute la dimension génie civil, il est fondamental de raisonner non pas en coûts de reconstruction, mais **en coûts moyens de développement long terme**, comprenant la valeur des coûts moyens annuels d'entretien du réseau existant ainsi que des investissements additionnels couvrant l'extension marginale du réseau (tirage de nouvelles lignes pour les nouveaux abonnés, doublement des paires de cuivre pour assurer l'éligibilité de nouvelles offres ...).

Le réseau existant doit lui être assimilé à des investissements historiques, définitifs et inaudibles car impossibles à abstraire de leur contexte, de type « sunk cost ».

Ce constat est renforcé par les éléments factuels suivants :

- France Télécom n'explicite pas dans ses compte la valeur de son actif « boucle locale cuivre », il paraît abstrait d'attribuer une valeur précise, et de surcroît mensualisée, à la paire de cuivre, sur la base du coût total d'un réseau de desserte qui ne sera jamais reconstruit
- Il est par ailleurs difficile de délimiter le périmètre exact des coûts à prendre en compte, en particulier pour les travaux de génie civil, très sensible au taux de mutualisation avec les travaux de pose d'autres réseaux de desserte - eau, gaz, électricité - ainsi qu'au niveau des subventions de l'Etat et des collectivités locales ;
- par ailleurs France Télécom s'est toujours refusé à partager son génie civil (fourreau , fibre) malgré les demandes répétées des opérateurs, ce qui lui aurait permis d'optimiser ses coûts de réseau sans en faire porter la charge sur le consommateur (au travers du service universel ou des tarifs d'abonnement téléphonique en augmentation constante)

L'orientation vers des coûts de développement long terme, qui empruntent au coût moyen historique, tout en reflétant l'utilisation des technologies les plus efficaces à ce jour réconcilierait les logiques « CMILT » et « coûts historiques », tout en assurant **lisibilité, auditabilité, et prévisibilité**.

c) Principes de révision dynamique et réactive des tarifs

➤ Les tarifs doivent apporter le bon signal économique

Le régulateur doit veiller à ce que les niveaux tarifaires des prestations d'accès à la boucle locale répercutent les optimisations liées à l'augmentation des volumes, l'amortissement des coûts fixes voire les enseignements qu'il peut tirer d'une analyse plus fine de la comptabilité en terme d'allocation des coûts, ou de transferts internes.

Par exemple, le régulateur doit s'attacher non pas à vérifier qu'une facture présentée par l'opérateur est conforme à un devis, mais qu'un devis est conforme à la réalité des coûts supportés, et qu'en particulier, le devis résulte d'une négociation menée de bonne foi avec les fournisseurs de l'opérateur notifié.

Enfin, la tarification ne peut être constante d'une année l'autre dès lors que l'on constate des progressions de volume exponentielles. Il appartient là encore au régulateur de s'assurer que toutes les économies d'échelle liées notamment à l'augmentation des flux, aux groupements de commandes d'infrastructure, ou à la mutualisation des systèmes d'informations, sont répercutées mécaniquement et systématiquement aux opérateurs dégroupés.

Le régulateur doit avoir accès à l'ensemble des informations pertinentes pour lui permettre de procéder à cette analyse et en particulier accès à :

- l'ensemble des documents comptables de l'opérateur notifié
- les conditions de transfert internes
- les contrats avec les prestataires
- les conventions avec les opérateurs

Le régulateur doit pouvoir intervenir à tout moment sur un tarif, soit en enjoignant à l'opérateur notifié une modification de ce tarif, soit en procédant directement à la fixation du tarif.

➤ Les tarifs doivent préserver la liberté de gestion de l'opérateur

Pour la livraison de certaines prestations reposant sur l'utilisation de ressources pouvant être amorties (filtres, câbles de renvoi, liens intra-bâtiments, raccordement fibre optique d'un répartiteur, ou tout autre connectique...) l'opérateur dégroupé doit pouvoir choisir le mode de tarification le plus adapté

à sa stratégie ou à sa pratique comptable, dès lors que celui-ci est neutre financièrement pour l'opérateur notifié ; lorsque la nature des prestations rendent cette option possible, l'offre de référence doit ainsi proposer une tarification mensuelle ou une tarification forfaitaire (dans ce cas, éventuellement complétée des seuls frais de maintenance récurrents).

Le choix de l'une ou l'autre de ces options permet d'accompagner la montée en charge du déploiement d'un opérateur sans lui faire supporter de coût d'avance de trésorerie injustifié.

A l'inverse, et une fois cette montée en charge amorcée, il doit pouvoir basculer d'une option à l'autre pour rentrer dans une phase d'industrialisation efficace.

Enfin et dès lors que le tarif d'une prestation de dégroupage souscrite par un opérateur doit être orientée vers les coûts, si celui-ci est amorti pour France Télécom, c'est-à-dire généralement au-delà de 36 mois, l'opérateur dégroupé ne doit plus payer que la maintenance récurrente, reflétant les coûts réels de la prestation.

➤ Les tarifs doivent permettre l'évolution de l'activité de dégroupage

Les tarifs de l'offre de référence ne doivent pas figer le périmètre du dégroupage.

En particulier ils doivent permettre d'aller au-delà d'une zone de couverture géographique restreinte en proposant des services et des tarifs en adéquation avec des sites de faible densité. Ce point a été développé dans la partie « répliquabilité opérationnelle ».

➤ Les tarifs ne doivent pas induire de distorsion de concurrence

Il est indispensable de concilier le principe d'orientation avec l'absence de distorsion de concurrence dont une des manifestations est l'amenuisement des marges entre les prix de gros et les prix de détail.

Or aujourd'hui, il est manifeste que le prix du dégroupage total, aligné sur le prix de l'abonnement téléphonique agit comme un prix d'éviction. Il suffit pour s'en convaincre de constater l'absence d'accès totalement dégroupés résidentiels.

On constate par ailleurs des incohérences tarifaires dans les frais d'accès prélevés à l'opérateur entre les offres de gros d'une part et les offres de dégroupage d'autre part. Ces différences tarifaires nous paraissent injustifiées et de nature à modifier substantiellement l'économie globale d'une offre par rapport à une autre. La modulation sélective des FAS combinée à des durées de vie d'un client totalement théoriques (3 ans !) est un facteur de distorsion majeur de concurrence qui ne saurait en aucun cas être justifié par une allocation différenciée des coûts de jarretière et d'utilisation du SI.

Enfin, le dégroupage reste soumis à des prestations totalement injustifiées, et qui n'existent dans aucune autre offre de France Télécom, de gros ou de détail : frais de résiliation, frais de commande non-conforme... dont le seul objet nous paraît de renchérir le coût d'acquisition client.

Aussi, lorsqu'un tarif est générateur de distorsion de concurrence le régulateur doit soit imposer la modification du tarif, soit fixer unilatéralement le prix pour rétablir des conditions de fonctionnement normal du marché et permettre à la concurrence de se développer efficacement.

4- Les remèdes doivent garantir des conditions non discriminatoires avec les lignes de produit internes

La loi renvoie à des décrets pour fixer les obligations des opérateurs ayant une influence significative sur un marché en matière d'accès et d'interconnexion (L.38) et sur un marché de détail (L.38-1).

Au titre de ces obligations, peuvent figurer l'isolation sur le plan comptable de certaines activités et la tenue d'une comptabilité qui permettent de vérifier les obligations de non discrimination, d'orientation vers les coûts, et d'absence de tarifs excessifs ou d'éviction.

Comme nous l'avons montré, l'intégration juridique de Wanadoo et opérationnelle de Transpac doit conduire à considérer le groupe France Télécom comme disposant d'une puissance significative non seulement sur les marchés traditionnels de la téléphonie fixe commutée, mais aussi, sur l'ensemble des segments de marché du haut débit, sur lequel l'entité juridique France Télécom détient désormais des parts de marchés très significatifs en parc et en valeur.

A/ Insuffisances du cadre en vigueur :

Par le passé, ces obligations s'imposaient déjà à France Télécom puisqu'au titre de l'article L.33-1-II du code des postes et télécommunications, ce dernier devait individualiser sur le plan comptable son activité de réseau, et au titre de l'article L.34-1-2-3° tenir une comptabilité des services et des activités qui permette de vérifier le respect de plusieurs obligations réglementaires : orientation vers les coûts, non discrimination...

Or, force est de constater que cette obligation d'individualisation comptable n'a jamais été mise en œuvre :

- Dans son champ d'intervention (évaluation des coûts du service universel, tests de ciseau du contrôle tarifaire, ou évaluation des coûts d'interconnexion ou d'accès), le régulateur ne disposant pas des informations comptables de la part de France Télécom, a systématiquement recours à des reconstitutions de coûts théoriques, contractualisées auprès d'experts indépendants, ou modélisées par ses services.
- Le conseil de la concurrence lui-même, dans au moins deux affaires (Adsl Connect ATM, annuaires) s'est heurté au même obstacle et n'a pu se reposer sur la comptabilité de France Télécom mais, lui aussi, recourir à une expertise privée (cas des annuaires) ou à l'élaboration de plusieurs modèles extra-comptables (ACA).

En conséquence, il nous paraît nécessaire non seulement de rappeler ces obligations mais surtout de renforcer les moyens d'en assurer l'efficacité en garantissant la plus grande transparence afin de permettre au secteur d'exercer utilement ses droits.

B/ Mise en œuvre d'une séparation comptable

Aussi nous partageons l'analyse du régulateur sur le fait que la séparation comptable en ce qu'elle permet « la vérification du respect de l'orientation vers les coûts, la mise en évidence des prix de cession interne ce qui concourt ainsi au respect de la non discrimination et la détection de certaines pratiques tarifaires telles que la prédation, les prix excessifs ou les subventions croisées abusives » est justifiée et proportionnée

Cette séparation comptable doit s'organiser autour des dispositifs suivants :

- la création d'établissements comptables indépendants correspondant à chacune des activités se déclinant dans une double dimension verticale (marché de gros, détail entreprise, détail résidentiel) et horizontale (téléphonie fixe/mobile/internet),
- une formalisation des relations entre chacun de ces établissements afin d'évaluer les revenus et coûts associés aux services fournis ou mutualisés entre les différentes activités internes (prix des reversements internes, allocation des ressources réseaux ou humaines, allocation des coûts communs...)
- une liaison forte entre comptabilité « réglementaire » et comptabilité « financière » afin de permettre d'identifier voire de sanctionner toute modification opportuniste des choix comptables

- l'extension des règles de transparence et d'accès aux informations pour les tiers qui permet de garantir que les méthodes et les niveaux tarifaires sont connus, et opposables.

Au-delà des ces points qui doivent être mis en œuvre pour l'ensemble des activités gros et détail de France Télécom, il conviendrait d'imposer à France Télécom, de façon spécifique au dégroupage :

- La publication d'un compte de résultat et d'un bilan relatifs à l'activité dégroupage
- La publication de fiches détaillées inventoriant tous les coûts
- La publication des protocoles internes aux lignes de produit commerciales permettant d'identifier la valorisation des coûts de réseau et la non discrimination par rapport aux conditions appliquées aux opérateurs tiers

L'ensemble de ce dispositif est nécessaire et vertueux en ce qu'il donne à l'ensemble des acteurs des signaux économiques réalistes.

Ces préconisations sont non seulement conformes avec les textes communautaires, mais sont conformes à la pratique réglementaire française (EDF) qui peut même parfois se montrer plus exigeante (SNCF/RTE).

III- Commentaires sur les remèdes applicables au marché pertinent des offres DSL de gros

France Télécom contrôle aujourd'hui 85% du marché DSL de gros, dont 35% est commercialisé auprès de FAI alternatifs. Le maintien d'une régulation est donc nécessaire tant que le groupe France Télécom sera puissant sur l'ensemble de la chaîne de valeur du Haut Débit, afin de prévenir tout effet d'éviction, notamment sur le dégroupage.

Il convient donc notamment de mettre en œuvre un cadre homogène entre les offres DSL de gros et le dégroupage, de façon à éviter les distorsions de régulation, mais également entre les différentes offres DSL de gros France Télécom, aujourd'hui distinctes.

Le manque de cohérence et la complexité des offres existante ont été par le passé des moyens pour France Télécom de rendre beaucoup plus difficiles les tests de répliquabilité technique et économique, notamment sur l'offre ADSL Connect ATM.

Les remèdes sur le marché pertinent des offres de gros DSL doivent s'employer à garantir

- que les prestations permettent de reconstruire et commercialiser les offres de détail de France Télécom
- que leur structure et niveau tarifaires n'entraînent pas de distorsion de concurrence d'une part à l'égard du dégroupage, et d'autre part au regard des offres de détail
- que les conditions opérationnelles et tarifaires sont non discriminatoires par rapport à celles mises en œuvre pour les lignes de produits internes du groupe France Télécom.

Nous attirons tout particulièrement l'attention du régulateur sur le fait que les offres DSL de gros existantes :

- entraînent des ciseaux tarifaires avec le dégroupage
- ne permettent pas de concurrencer les offres DSL de détail de France Télécom en zone B, et par conséquent, interdisent à un FAI de se constituer un parc de client en dehors des zones denses
- ne permettent pas l'extension du dégroupage en zone B au-delà de sa couverture actuelle

Leur régulation représente donc un enjeu majeur pour le développement d'une concurrence amont et aval sur le marché du haut-débit, au même titre que celle du dégroupage.

En premier lieu, afin de donner de la lisibilité et garantir une stabilité des conditions économiques des offres, il est nécessaire de lister dans le cadre d'une offre de référence un ensemble minimal de prestations détaillant les modalités opérationnelles et tarifaires de l'accès large bande.

1- Publication d'une offre de référence

Nous souscrivons à la proposition du régulateur d'encadrer les offres DSL de gros de France Télécom dans une offre de référence.

Celle-ci doit permettre une harmonisation des conditions des offres existantes, dans un même document qui doit développer deux volets : un volet accès régional, et un volet accès national (tout comme par exemple le catalogue d'interconnexion prévoit une offre d'interconnexion au CAA, et une offre d'interconnexion au PRO).

La structure de l'offre doit être suffisamment simple, lisible et cohérente pour permettre des tests de répliquabilité technique et économique entre ses différentes composantes, avec le dégroupage et les offres DSL de détail.

L'offre ne doit pas favoriser une technologie par rapport à une autre, aussi chacune des prestations doit être déclinée a minima dans une version IP et dans une version ATM.

Elle doit présenter un niveau suffisamment découplé des prestations afin de permettre à l'opérateur de n'utiliser que les prestations strictement nécessaires.

L'offre de référence doit contenir a minima les prestations suivantes :

- La description de l'architecture du réseau, la localisation des points d'accès et les spécifications techniques des interfaces, le type d'accès proposés et les spécifications techniques des interfaces
- Une prestation de liaison de raccordement aux points d'accès
- Une prestation de cohabitation physique dans les points d'accès des équipements des opérateurs tiers
- Les conditions d'une mutualisation des équipements physiques colocalisés pour d'autres prestations
- Les processus de commande des accès et des ressources connexes, et de service après-vente
- Les engagements de livraison, de qualité de service, les indicateurs mis en oeuvre et les pénalités associées,
- Les processus et délais de migration et les pénalités associées
- La grille tarifaire des différents segments : accès, collecte DSLAM/point régional, collecte point régional/point national, prestations connexes, options de qualité de service

Lorsque tout ou partie de ces prestations existent dans le cadre des offres actuelles (ADSL Connect ATM, Turbo DSL, IP/ADSL régional et IP/ADSL national) elles doivent être maintenues et intégrées dans l'offre de référence afin de pérenniser les plans d'affaires qui ont été mis en oeuvre sur ces bases par les opérateurs alternatifs, en veillant à permettre la continuité technique et tarifaire des services existants.

L'ensemble de ces offres doit relever du même régime réglementaire : en effet aujourd'hui chacune de ces offres s'inscrit dans un régime particulier ce qui n'a pas facilité la mise en cohérence instantanée des différentes prestations et l'efficacité du contrôle.

Il est important de soumettre l'offre à un seul et même contrôle en raison des synergies évidentes sur tout ou partie des prestations.

Par ailleurs, tout nouveau service doit faire l'objet d'une consultation du secteur et d'une approbation préalable du régulateur afin de contrôler efficacement la cohérence du service avec les autres dispositions de l'offre de référence.

De façon très concrète, France Télécom vient de communiquer aux opérateurs une nouvelle offre intitulée Bitstream dont les modalités sont peu explicites, et la période de commercialisation bien opportune puisqu'elle est communiquée en pleine phase de consultation publique. Aussi, il ne nous paraît absolument pas envisageable de mettre cette offre sur le marché, d'une part, sans une analyse d'impact approfondie et d'autre part, avant l'entrée en vigueur du nouveau régime.

Par ailleurs, toute prestation qui serait accordée à un opérateur, et notamment à une des filiales de France Télécom, doit automatiquement être intégrée dans l'offre de référence pour garantir le principe de non discrimination.

L'offre de référence, si elle reprend dans les grandes lignes les contrats des offres DSL de gros existantes, pourrait constituer à notre sens le document contractuel directement applicable aux opérateurs, sans nécessiter la signature d'une convention spécifique. Ce principe permettrait de simplifier le processus de signature, en évitant de laisser à France Télécom la possibilité de contredire ou de restreindre artificiellement les prestations publiées dans l'offre. Il garantirait des conditions équivalentes pour tous.

Enfin toute évolution de l'offre doit faire l'objet d'un préavis adapté à la nature des modifications pour permettre aux opérateurs d'adapter leur architecture et leurs offres, dans des conditions de fonctionnement normal. Nous partageons l'avis du régulateur sur un délai minimal de quatre mois.

Il doit être à cet effet souligné que par le passé, les évolutions à répétition de l'offre Turbo DSL notamment dans l'architecture de l'offre ont généré des difficultés opérationnelles préjudiciables aux opérateurs alternatifs et à l'utilisateur, qui se sont notamment traduits par :

- des surcoût opérationnels pendant toutes les périodes de migration d'une architecture vers une autre
- mais également des préjudices commerciaux significatifs résultant de perte d'exploitation et de dégradation de l'image de marque (suite à des interruptions de service sauvages et répétées pour des clients du fait de France Télécom, des re-programmations d'opération à répétition...)

Le préjudice pour un opérateur s'évalue en millions d'Euros. Il est urgent de ne plus reproduire ce type de dysfonctionnements susceptibles d'impacter durablement la crédibilité d'un opérateur vis-à-vis de ses clients.

Ces migrations inter-offres décidées unilatéralement par France Télécom doivent être neutres financièrement pour les opérateurs.

Cette offre de référence ne doit par ailleurs être réactualisée qu'à rythme homogène avec la réactualisation de l'offre de dégroupage, lorsque celle-ci est impactée.

Sur les tarifs, il nous paraîtrait justifié de partir sur la base d'une révision annuelle, permettant ainsi de donner une visibilité suffisante à l'ensemble des acteurs, dégroupés et FAI.

L'offre doit s'employer à définir les items suivants.

a) Architecture des points d'accès

Le choix d'une architecture de collecte du trafic représente à notre sens une source de difficultés importantes pour un opérateur, du fait de la multiplicité des options techniques ou tarifaires proposées par France Télécom dans ses offres DSL de gros.

L'engagement d'un opérateur dans une architecture ne lui permet pas aujourd'hui d'évoluer simplement vers une autre, faisant courir le risque que France Télécom avantage progressivement une solution (que lui-même aura choisi, par exemple), plutôt qu'une autre. C'est pourquoi les offres régionales et nationales doivent relever du même mode de régulation car elles sont appelées à coexister dans des proportions différentes en fonction du volume de trafic de chaque opérateur en régions.

Il convient également de s'assurer que l'architecture de collecte proposée soit cohérente, quelque soit la technologie utilisée (ATM, IP) ou le niveau de collecte retenu :

- les points d'interconnexion ouverts doivent être homogènes pour l'ensemble des offres régionales ; toute différence entraîne une distorsion d'architecture, et l'impossibilité de mutualiser les portes de collecte dans certains cas.
- Les niveaux de tarifs et de débit des portes de collecte doivent également être homogènes : en effet, à débit identique, la seule différence de coût provient du type d'interface de raccordement côté France Télécom, sur un commutateur ATM ou sur un BAS IP suivant la technologie retenue.
- Les portes de collecte doivent pouvoir être mutualisées, lorsque cela est possible, de façon à permettre une rationalisation des architectures techniques : porte Turbo DSL et ADSL Connect ATM, porte IP/ADSL régionale et nationale.

L'architecture des offres d'accès doit maintenir un incitatif fort à l'investissement. A l'instar de la structuration de l'offre d'interconnexion, il nous apparaît raisonnable d'inscrire une tarification dégressive en fonction de la hiérarchie et du nombre de points d'accès dans le réseau.

On peut distinguer ainsi une tarification pour une livraison des flux en un seul accès national, une tarification pour un accès dans chacune des régions (BAS ou brasseur ATM), puis enfin, une tarification pour plusieurs accès dans une région qui permet d'accéder au niveau tarifaire le plus bas.

Il faudra néanmoins s'assurer que le niveau de capillarité le plus fin correspond à une capillarité accessible pour un nouvel entrant, afin de respecter les équilibres économiques des opérateurs alternatifs, dès lors que Wanadoo et Transpac seraient structurellement les deux plus gros clients de cette future offre de référence de France Télécom. Il serait discriminatoire d'inscrire un niveau de capillarité que seule une filiale ou une ligne de produit de France Télécom pourrait atteindre, lui donnant un avantage significatif sur ses concurrents, alors même que Wanadoo et Transpac sont déjà puissants sur leurs marchés.

Le principe d'un plafonnement doit s'appliquer dans les mêmes termes dès lors que l'on envisage une tarification dégressive en fonction du volume : la tranche de réduction maximale doit correspondre à un volume potentiellement adressable par un opérateur alternatif et ne pas être défini pour bénéficier exclusivement à une filiale ou une ligne de produit de France Télécom.

Aujourd'hui, il doit être rappelé par exemple que l'offre Turbo DSL est structurée de telle façon que Transpac bénéficie systématiquement, du fait de sa capillarité opportunément éligible, des tarifs les plus attractifs T, T0 et T1.

Or, les écarts sont considérables entre le groupe France Télécom qui domine le marché, et son premier concurrent alternatif direct, justifiant la mise en place de ce principe :

- En Turbo DSL, le régulateur relevait dans son dernier avis que Transpac disposait d'un parc de l'ordre de 80 000 accès, quand celui du premier opérateur alternatif doit être inférieur à 20 000, soit une différence a minima de 1 à 4.
- En offre DSL de gros, Wanadoo dispose d'un parc de plus de 2 millions d'accès, quand celui du premier opérateur alternatif est inférieur à 500 000, soit également une différence à minima de 1 à 4.

Un niveau de capillarité minimal de 20 portes permettant une collecte régionale nous paraît satisfaisant. Il est compatible avec le niveau atteint par des opérateurs utilisant déjà une collecte régionale, et constitue un niveau significativement plus important que celui nécessaire à une collecte nationale.

Le niveau de capillarité maximale nous paraît aujourd'hui trop élevé pour permettre aux opérateurs alternatifs un remplissage suffisant des portes de collecte, par rapport aux taux de remplissage de Transpac ou de Wanadoo. Ainsi, nous estimerions raisonnable de plafonner le nombre de points d'interconnexion au niveau actuellement atteint par l'opérateur le plus capillaire, soit un par département, accessible dans des conditions équivalentes via une ou plusieurs villes dans un même département.

Réciproquement, au vu des investissements déjà réalisés par les opérateurs alternatifs dans des offres de collecte ATM régionales, il nous paraît nécessaire de ne pas permettre à France Télécom de mettre en œuvre une offre de collecte nationale en ATM, qui serait susceptible de rendre caduques les architectures déployées. En effet, l'offre IP nationale a un sens pour de petits FAI limitant leurs investissements réseaux, qui ne seraient sans doute pas concernés par une offre ATM.

Au-delà de la cohérence des architectures de collecte, il nous paraît important et proportionné d'imposer à France Télécom de permettre des évolutions et/ou migrations fluides entre les différentes modalités techniques ou tarifaires proposées.

Une modification de l'architecture des portes de collectes doit être communiquée aux opérateurs dans des délais suffisants (4 mois), pour que ceux-ci puissent anticiper les évolutions qu'ils souhaitent apporter à leur réseau.

L'architecture des portes doit dès lors pouvoir être modifiée au fur et à mesure de l'évolution des volumes d'un opérateur alternatif. A ce titre, un opérateur doit pouvoir migrer simplement ses accès, lors d'évolutions de son réseau de collecte (voir point ci-après).

Nous n'avons pas d'avis sur la nécessité de mettre en place une collecte sans débit garanti en ADSL Connect ATM. Si cette nécessité était néanmoins avérée, le tarif de cette prestation devrait être sensiblement égal à celui d'une collecte IP, seul l'équipement de livraison étant différent.

France Télécom devra communiquer les débits moyens de collecte constatés sur ses offres de détail, de façon à permettre de déterminer leur coût moyen de production.

b) Mutualisation et cohérence des prestations

L'offre de référence doit intégrer la possibilité de mutualiser toute ou partie de l'infrastructure qui aurait déjà été déployée dans le site au titre de l'interconnexion, du dégroupage ou d'autres offres régulées ou commerciales de l'opérateur.

A l'inverse chacune des offres citées doit également contenir une prestation permettant de mutualiser les infrastructures déployées au titre de l'offre de référence de gros DSL ou de tout autre service commercial ou régulé de France Télécom.

Cette mutualisation doit s'appliquer dès la publication de la première offre sur les raccordements des POP, les équipements actifs colocalisés, les portes souscrites...

Par ailleurs, quelque soit l'offre de prestation régulée considérée (dégroupage, interconnexion, gros DSL...) toute prestation équivalente doit être tarifée à l'identique. Il serait particulièrement contraire au

principe d'orientation vers les coûts que pour une même utilisation, une prestation soit dotée d'un tarif différent d'une offre à l'autre. (prestation de colocalisation physique par exemple).

Ce principe s'applique aux portes de collecte, et à la prestation de collecte du trafic, qui doivent bénéficier des mêmes niveaux de débit, et de tarifs cohérents, quel que soit le protocole ATM ou IP retenu.

De la même façon, les différents types d'accès DSL proposés doivent être cohérents entre les offres, à la fois en termes :

- De débit
- D'interfaces client
- De structure tarifaire et de tarif

En effet, l'accès DSL est techniquement le même, quelque soit l'offre finale retenue (protocole ATM ou IP, collecte régionale ou nationale).

Il nous paraît aujourd'hui anormal qu'un tarif générique soit commercialisé en ADSL Connect ATM, mais pas en IP/ADSL, ce qui permet à certains opérateurs de produire à bas prix les accès aux débits les plus élevés, alors même que ces débits sont peu représentés dans le panier moyen pris en compte.

Récemment, la mise en œuvre des nouveaux accès à 2 Mbps, sans modification du coût de l'accès générique ADSL Connect ATM permet de produire des accès 2 Mbps à 12,2 euros en zone A et 15,5 euros en zone B, ce qui est totalement injustifié, lorsque ceux-ci sont à respectivement 13 et 20 euros en IP/ADSL.

En tout état de cause, si ce principe était conservé, il devrait s'appliquer aussi bien en technologie ATM que IP, sauf à constater une discrimination entre les deux offres.

c) Migrations

Du fait de l'étendue des options possibles dans les offres DSL de gros France Télécom existantes, et afin de ne pas rester enfermé dans un choix technologique, d'architecture, ou tarifaire, il convient de permettre des migrations transparentes des accès DSL de gros :

- Entre les technologies IP et ATM
- Entre une collecte nationale et régionale
- Entre portes ATM ou IP
- Entre mode de tarification (débit garanti ou consommé, accès différencié ou générique)

Lorsqu'une migration nécessite une modification technique ou administrative, il convient que France Télécom dimensionne ses ressources de façon à permettre la migration dans des délais raisonnables.

L'introduction d'un délai maximal pour les migrations nécessitant des modifications techniques par accès (migration IP vers ATM, ou migration de portes Turbo DSL), par NRA, ou par porte suivant le type de migration, avec un principe d'émulation tarifaire au-delà nous paraît non seulement adapté mais nécessaire.

Une migration doit également limiter le délai de coupure pour le client final, notamment si celui-ci est une entreprise, auquel cas une migration en heures non ouvrées doit être proposée par France Télécom.

d) Informations préalables sur les modems client

Il doit nécessairement rester possible à un opérateur alternatif d'installer ses propres modems, et à ce titre, il est indispensable que France Télécom mette à disposition l'ensemble des informations nécessaires au bon fonctionnement des modems clients sur ses DSLAM.

En effet, le modem client est un élément clé d'une offre de service, puisque c'est lui qui va gérer la différenciation des flux, leur priorisation, les interfaces client, les normes de compression utilisées, ...

Ce modem peut aujourd'hui être assemblé quasiment sur mesure pour s'adapter parfaitement au cahier des charges d'un opérateur. Dans ce cas, l'opérateur ne peut tester lui-même toutes les configurations de DSLAM déployés dans le réseau France Télécom, dans la mesure où cela signifierait soit qu'il doit acquérir l'ensemble de ces DSLAM pour effectuer les tests, soit disposer de labos sur chaque répartiteur disposant d'un type de DSLAM différent, ce qui serait absurde. Dès lors, il est nécessaire que France Télécom publie les spécifications les plus détaillées possible, voire laisse l'accès à ses laboratoires de tests.

Par ailleurs, une évolution des DSLAM France Télécom pouvant avoir un impact sur la compatibilité du parc de modem installés, il est nécessaire que celle-ci se fasse en concertation avec l'ensemble des clients des offres de gros France Télécom.

2- La tarification doit s'inscrire de façon cohérente dans la chaîne de valeur

L'offre de gros DSL vise à permettre aux opérateurs qui n'ont pas déployé leur propre réseau de concurrencer les offres Internet résidentiel ou Haut Débit Entreprises en achetant tout ou partie de la capacité de transport aux opérateurs ayant fait cet investissement. Elle vise également à permettre à un opérateur de se constituer une base de client à marge réduite afin de les faire basculer vers une solution technique de dégroupage permettant une différenciation maximale.

La tarification de l'offre doit en conséquence tenir compte de la valeur de cette infrastructure, et la rémunérer en conséquence. Cette valorisation permet de différencier la tarification en fonction des différents niveaux de capillarité du réseau, de maintenir un espace économique avec le dégroupage et de garder un incitatif fort à l'investissement

L'offre doit par ailleurs laisser un espace économique suffisant à rémunérer la valeur ajoutée apportée par l'opérateur : collecte depuis le point de livraison régionale, ou simplement exploitation des BAS. Cette valorisation permet de maintenir un espace économique avec les tarifs de détail.

En conséquence, la tarification de chacune des offres doit faire l'objet d'un test visant à vérifier que le tarif n'emporte pas d'effet d'éviction au regard des segments de marchés qu'il adresse sur l'ensemble de la chaîne de valeur du Haut-Débit.

Pour le Haut Débit résidentiel, il s'agit de vérifier la cohérence entre les tarifs dégroupage, offres DSL de gros, offres DSL résidentielles :

- Sur chaque débit : 128K, 512K, 1024K, 2048K
- Sur chaque service exploitant la technologie DSL : Internet, téléphonie, télévision
- Sur chaque marché : résidentiel, entreprise.

Ainsi et dès lors que l'on accepte sur une partie de la chaîne le principe de différenciation géographique introduit par France Télécom, il est **absolument nécessaire** de faire une analyse de la cohérence de la chaîne de valeur, **zone par zone**, pour éviter une moyennisation des coûts à l'échelle nationale qui permet des allocations de marge bénéficiaire **arbitraires**, à la frontière de subventions croisées, ou une éviction ciblée des concurrents.

Le recours à des test de squeeze est ainsi non seulement justifié mais aussi proportionné pour les raisons suivantes.

A/ le test préalable de squeeze est nécessaire et proportionné

a) La conséquence d'un soupçon légitime

Il est primordial de permettre à un opérateur alternatif à tout niveau de la chaîne de valeur d'être en mesure de répliquer le service de niveau supérieur, condition nécessaire tant que France Télécom contrôle 95% de la valeur du marché afin de prévenir qu'au travers d'une tarification étudiée, France Télécom ne contraigne les opérateurs alternatifs à vendre à perte.

On a pu constater par le passé :

- que Wanadoo avait été tout naturellement accolé à l'activité Annuaire lors de sa création, permettant ainsi de masquer d'éventuelles pertes liées au lancement du haut-débit, ou de financer ce dernier.
- que Wanadoo avait pratiqué des tarifs prédateurs par rapport aux offres de gros et que France Télécom avait multiplié les pratiques dilatoires pour retarder le développement du dégroupage
- que ces pratiques finissent par être condamnées et sanctionnées mais plusieurs années après avoir été commises, pendant lesquelles la rétention de valeur et le frein à l'innovation ont été sévères.

Aussi, afin de redonner une confiance légitime au secteur, relancer l'investissement et la capacité concurrentielle, il est nécessaire de disposer d'une plus grande réactivité que seul les délais d'un contrôle tarifaire a priori permet d'atteindre.

b) Un moyen de prévenir des subventions croisées

Il est nécessaire d'étudier chaque marché de façon séparée afin de ne pas rendre possible de subventions croisées entre les services de détail, notamment lorsqu'il sont couplés au sein d'une seule et même offre. Sans une application stricte de ce principe, il serait en effet aisé pour France Télécom de s'appuyer sur ses positions dominantes ou sur des services à marges plus élevées, car par exemple moins concurrentiels, pour conquérir de nouveaux marchés.

La tentation est grande par exemple dans une prestation couplée de répartir les risques en fonction de la structure concurrentielle des marchés considérés. Le développement des offres dites multiservices, qui se limitent à coupler dans une même offre des prestations jusque là individualisées est propice à la mise en œuvre de subventions croisées pour faire subventionner les services où la concurrence est en développement par les services où elle est embryonnaire. Sur le marché de gros, il en va ainsi des offres couplant MaLigneTV et les offres DSL de gros, des offres couplant des services utilisant la bande haute et l'abonnement téléphonique.

Il convient également de ne pas permettre de subventions croisées entre les marchés résidentiels et entreprises. Il serait en effet risqué que le marché entreprise, plus générateur de marges, permette à France Télécom de générer des marges négatives sur le marché résidentiel.

Cette tentation doit être contenue au travers d'un contrôle strict **service par service**, et ce **tant qu'une** séparation comptable de ces activités ne sera pas pleinement mise en œuvre au sein du groupe France Télécom.

c) Un moyen de prévenir tout signal économique biaisé

Les squeeze ont des effets négatifs non seulement sur une entreprise mais sur l'ensemble d'un secteur, et doivent être prévenus par tous les moyens.

A titre d'illustration, l'existence d'un squeeze tarifaire entre le tarif de l'accès en gros 128 Kbps et le tarif du dégroupage, qui perdure depuis octobre 2002 :

- A permis à France Télécom d'exclure les opérateurs du marché du 128 Kbps qui représente aujourd'hui selon l'Autorité 25 % des accès DSL.
- Et à contribué à fixer le plancher des offres DSL de détail à 30 euros TTC, puis à 15 euros TTC, entraînant les opérateurs dans une guerre des prix sans réalité économique.

La définition d'un tarif supérieur de quelques euros du coût de l'accès DSL de gros 128 Kbps, pour le rendre a minima équivalent au coût du dégroupage, aurait eu un effet faible pour le consommateur, mais aurait présidé à la structuration d'un marché rationnel, et par conséquent vertueux et durable.

Il convient donc par exemple à l'avenir de ne plus permettre de baisse supplémentaire du niveau de débit 128 Kbps, tant que les conditions économiques du dégroupage partiel ne seront pas modifiées, ni de tout autre débit en dessous des coûts du dégroupage.

S'il nous semble opportun à terme de confronter la tarification de ces offres à des coûts de long terme d'un opérateur efficace, il nous paraît prématuré de mettre en oeuvre ce principe tant que les espaces économiques ne sont pas stabilisés et que les offres elles mêmes sont en constante évolution.

B/ Un test qui permet d'intégrer la dimension dynamique de l'extension de la couverture DSL

Dès lors que l'on accepte le principe d'une différenciation géographique, introduite par France Télécom, il est nécessaire de procéder à **une analyse dynamique des zones**, et d'appliquer le test de cohérence dès lors que le périmètre de la zone ou le tarif d'une zone considérée est modifié, surtout si cette modification est à la seule initiative de l'opérateur notifié, et ce afin d'éviter des effets de frontières constitutifs de distorsion de concurrence sur des densités non négligeables de la population adressable.

Toute incohérence serait de nature à remettre en cause les équilibres des plans d'affaires des opérateurs qui sont en principe organisés pour auto-financer leurs déploiements moins rentables sur les prochaines années.

A notre connaissance, à fin 2003, aucun autre opérateur historique européen n'avait proposé d'offres DSL de gros géographiquement différenciés, alors que France Telecom l'avait déjà fait mise en oeuvre par trois fois dans ses offres de gros : Turbo DSL, ADSL Connect ATM, et IP/ADSL.

Ce mode de tarification singulier nécessite la mise en place de moyens de régulation spécifiques et adaptés, visant à procéder à des analyses de squeeze par zone géographique distincte, sur l'ensemble de la chaîne de valeur.:

- sur une zone donnée, test de squeeze par rapport au coût incrémental du dernier répartiteur de la zone considérée, pour éviter un mécanisme d'éviction des offres fondées sur le dégroupage
- le coût dans la zone la moins dense d'une offre DSL de gros ne doit pas être inférieur au coût incrémental d'un accès dégroupé pour un opérateur alternatif au 2000^{ème} répartiteur qui constitue aujourd'hui la limite supérieure au déploiement du dégroupage sur les prochaines années, pour permettre la possibilité d'une extension du dégroupage, que.
- le test de squeeze entre le marché DSL de détail et le marché DSL de gros doit également être différencié par zone géographique, afin d'éviter que France Télécom ne contraigne les FAI à vendre à perte en zone moins dense.

La mise en oeuvre d'un **price-floor** basé sur le coût incrémental du dernier répartiteur d'une zone géographique différenciée préserverait les investissements réalisés ou à venir dans le dégroupage, et n'obérerait en rien la possibilité d'une baisse annuelle du coût des offres DSL de gros France

Télécom, du fait de l'évolution à la baisse des coûts du dégroupage, de l'augmentation des taux de remplissage, et de l'amortissement des investissements réalisés.

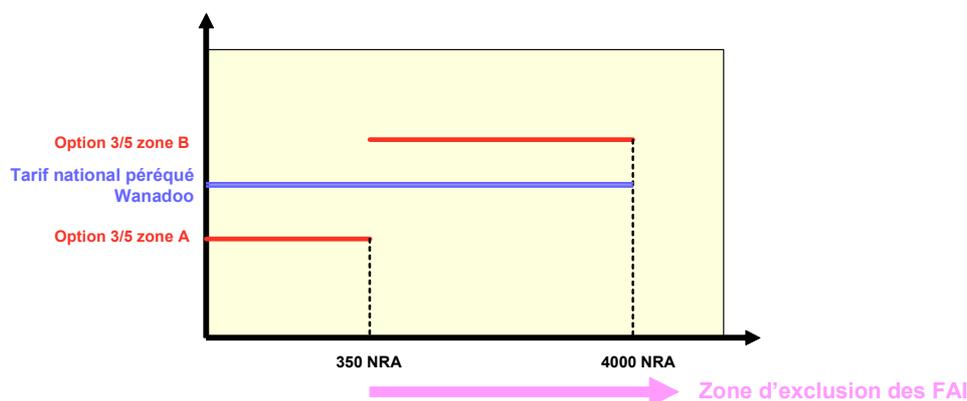
Une cohérence serait par ailleurs souhaitable entre le coût des accès Turbo DSL et les offres IP/ADSL et ADSL Connect ATM, afin de ne pas multiplier les segmentations géographiques.

Si France Télécom souhaite conserver le principe d'une zone dense, appliquée aux 350 premiers répartiteurs, il nous semble alors nécessaire que cette notion s'applique également au Turbo DSL, en remplacement des tarifs T et T0 (de fait, ADSL Connect ATM utilisait auparavant une différenciation géographique proche du tarif Turbo DSL T0, avant d'évoluer vers le principe de la zone A).

Nous attirons l'attention de l'Autorité sur le fait qu'une différenciation géographique qui ne serait pas maîtrisée dans la chaîne de valeur, aurait deux types d'impact très préjudiciables au développement de la concurrence, qui coexistent malheureusement dans les offres actuelles :

- L'exclusion des FAI dans les zones non dégroupées, dès lors que France Télécom peut moyenniser son coût dans ses offres de détail.

Le schéma suivant stigmatise l'impact de la différenciation tarifaire introduite par les tarifs IP/ADSL en vigueur depuis janvier 2004.



Dès lors que Wanadoo effectue une moyennisation des coûts des zones A et B, un FAI est contraint de vendre à perte s'il veut continuer à commercialiser ses services en zone B.

Hors la zone B représente une couverture importante, de plus de 50% de la couverture actuelle du DSL.

Si l'on suppose une répartition des accès de Wanadoo entre zone A et zone B de 40/60, et en débit moyen de 30 Kbps pour un accès 1024 Kbps, cette déperquation permet d'obtenir le coût moyen IP/ADSL suivant :

Coût Wanadoo 1024 Kbps	
Accès (40% zA + 60% zB)	17,2
Collecte régionale 30 Kbps (coût min)	7,6
Porte régionale 30 Kbps (coût min)	0,2
Total HT	25,0
Total TTC	29,9

Cela correspond très précisément au nouveau tarif de détail Wanadoo sur 24 mois... sans compter le coût de transport national, les autres coûts techniques et opérationnels (et notamment le modem), d'acquisition, de structure, une marge commerciale, ...

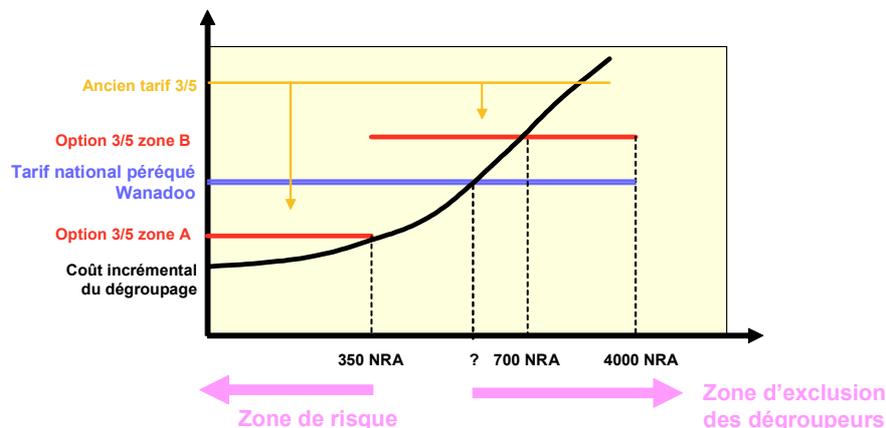
Le coût de l'accès 1024 Kbps en offres DSL de gros zone B étant de 20 euros HT, un FAI souhaitant commercialiser ses offres en zone B, à un tarif identique à celui de Wanadoo, devra donc verser 3 euros HT par client et par mois (par rapport au coût moyennisé de 17,2 euros défini dans le calcul précédent) à perte à France Télécom, ce qui n'est pas acceptable, avant même de rentabiliser ses autres coûts propres.

Cet effet d'éviction de France Télécom nous paraît totalement contraire à l'objectif même des offres DSL de gros, de permettre aux opérateurs de se constituer un parc de client, en avance de phase sur le déploiement de leur propre réseau.

C'est pour cette raison qu'il est nécessaire d'imposer un test de squeeze zone par zone, entre les offres DSL de gros et les offres DSL de détail, si France Télécom décide de conserver des tarifs de gros géographiquement différenciés.

➤ Une menace sur les zones dégroupées d'autant plus importante que les qualités de service du dégroupage et des offres DSL ne sont pas alignées

L'effet d'éviction des nouveaux tarifs DSL de gros de France Télécom est schématiquement le même par rapport au dégroupage (on considère pour simplifier que le coût de collecte en dégroupage suit une courbe équivalente à celle du coût de l'accès déterminé dans le cadre du groupe de travail multilatéral piloté par le régulateur) :



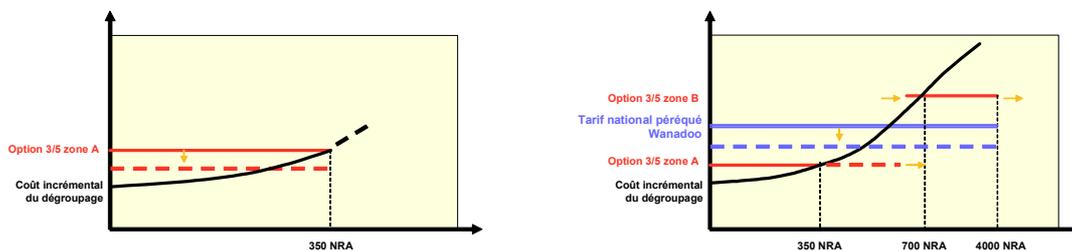
En zone A, ce nouveau tarif fait peser un risque important sur les investissements des opérateurs dégroupageurs, dont le coût en moyenne se rapproche fortement de celui de l'offre DSL de gros :

- Alors même que près de la moitié des 350 répartiteurs concernés sont dégroupés depuis moins d'un an, et ne totalisent qu'au mieux pour un opérateur donné un peu plus de 5% du nombre global d'accès, à comparer aux 85% détenus par France Télécom, avec un impact significatif sur l'amortissement des investissements réalisés, qui reste à ce stade très faible
- Alors même que les qualités de service des offres DSL de gros et du dégroupage ne sont toujours pas alignées, que la gestion opérationnelle de ce dernier est bien plus complexe, avec des risques de saturation très impactants pour les opérateurs dégroupageurs, qui n'existent pas sur les offres DSL de gros
- Alors même que ce dernier point, ajouté à la difficulté des FAI à se positionner économiquement à partir des offres DSL de gros de France Télécom (l'espace économique laissé par Wanadoo étant très faible), entraîne une pression très forte sur les tarifs des offres DSL de gros alternatives

En zone B, le croisement des courbes de coût entre 600 et 700 répartiteurs, soit la couverture actuelle du dégroupage, implique mécaniquement que tout investissement supplémentaire d'extension de couverture du dégroupage doit se faire à perte par rapport aux coûts de l'offre DSL de gros, faisant ainsi peser un risque majeur sur l'extension du dégroupage tant que ses coûts n'évolueraient pas.

Ce mécanisme pourrait être aggravé si les mesures proposées n'étaient pas adoptées, ce qui permettrait à France Télécom de :

(□) soit de baisser son coût DSL de gros en zone A, ou augmenter le nombre de répartiteurs concernés, sans baisser celui du dégroupage :

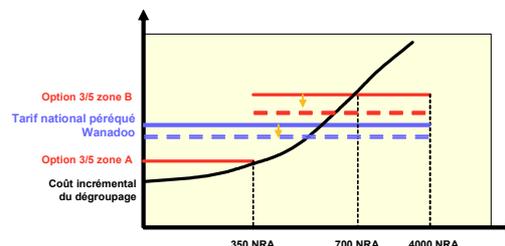


Ceci entraînerait :

- Une quasi-caducité des investissements sur les répartiteurs dont le coût deviendrait supérieur à celui des offres DSL de gros : au-delà de la difficulté qu'il y aurait à gérer cette situation, une telle baisse induirait un message de nature à supprimer définitivement la confiance d'un opérateur à investir dans le dégroupage.
- un risque augmenté pour les répartiteurs dont le coût resterait inférieur, mais de façon considérablement réduite.
- Mais également, la possibilité pour Wanadoo de baisser fortement sa péréquation, élargissant la zone d'exclusion supérieure pour se rapprocher du coût de la zone A.

Il est donc absolument nécessaire de contrôler que dans une zone donnée, France Télécom ne baisse pas le coût de ses offres DSL de gros en deçà du coût marginal incrémental du dernier répartiteur.

(□) soit de Baisser son coût DSL de gros en zone B, sans baisser celui du dégroupage



Une baisse du coût de la zone B, à coût du dégroupage constant aurait en effet pour conséquence de diminuer l'intérêt du dégroupage en deçà de 600 répartiteurs déjà dégroupés, et de geler immédiatement son extension.

Par ailleurs, ce coût n'a à notre sens pas de raison de diminuer, dans la mesure où les gains de coût réalisés sur les premiers répartiteurs de la zone B, au fur et à mesure de l'amélioration des coûts de remplissage, et de l'amortissement des investissements de France Télécom, doivent être a minima compensés par l'augmentation des coûts liés à la couverture de répartiteurs de plus en plus petits, et de moins en moins rentables. Une extension de la couverture de la zone B par France Télécom, de près de 4000 répartiteurs, à 8000 répartiteurs, comme cela est prévu, devrait en effet mécaniquement ce traduire par une augmentation des coûts de l'ordre d'un facteur deux.

C/ Un test indispensable en l'absence de séparation comptable

Ce test est nécessaire tant qu'une transparence minimale notamment au travers de la séparation comptable permettant de façon instantanée de s'assurer de la non discrimination avec les produits internes et de la réalité des prix des prestations n'est pas mise en œuvre.

Pour les offres DSL de gros, cette transparence devrait a minima s'organiser autour de :

- La publication d'un compte de résultat et d'un bilan relatifs à l'activité des offres DSL de gros
- La publication de fiches de coûts, intégrant la répartition des offres de DSL de gros suivant leurs différentes composantes, notamment géographiques, et les débits moyens constatés
- La publication des protocoles internes aux lignes de produit commerciales permettant d'identifier la valorisation des coûts de réseau et la non discrimination par rapport aux conditions appliquées aux opérateurs tiers

IV- Remèdes nécessaires au marché pertinent des offres DSL de détail

En complément des développements figurant dans la partie I-C de cette contribution, nous souhaitons une nouvelle fois rappeler les points suivants.

La définition d'un marché pertinent des offres DSL de détail sur lequel France Télécom doit être déclaré puissant, rendu nécessaire par la maîtrise de 95% du marché du Haut-Débit en valeur par France Télécom, et par l'intégration juridique et/ou opérationnelle de ses filiales Wanadoo et Transpac en 2004, n'a pas pour finalité de restreindre la capacité d'innovation ni d'évolution tarifaire ou économique des offres de France Télécom, mais de conditionner leur commercialisation sur le marché de détail à l'existence dans les offres DSL de gros des capacités techniques, opérationnelles et économiques de les répliquer.

Lorsque des nouvelles offres sont formulées par le groupe France Télécom sur le marché DSL de détail, il convient alors de s'assurer s'il est ou non nécessaire que France Télécom mette à jour les offres de référence de dégroupage, et de gros, afin de rendre possible la formulation par les opérateurs alternatifs d'offres concurrentes, et ce, dans des délais suffisants pour leur permettre de reproduire les offres de détail.

Une fois les offres de référence modifiées, la commercialisation des offres de détail de France Télécom doivent être suspendues pendant le délai minimum imprescriptible nécessaire à un opérateur alternatif pour adapter sa stratégie commerciale et ne pas être abusivement pénalisé.

Tant que les perspectives de concurrence sur le marché de détail restent à ce point dépendantes des évolutions des offres de gros de France Télécom il est totalement prématuré de lever toute régulation sectorielle préalable.

Il est impérieux de mettre en place les moyens de contrôle adaptés, et notamment :

- Tests de répliquabilité technique, opérationnel, économique préalable à la commercialisation de toute nouvelle offre

- Interdiction de tout effet de levier, ou subvention croisée, qui permettrait à France Télécom de bénéficier de parcs et services historiques pour s'assurer une domination sur des marchés émergents
- Mise en place d'indicateurs permettant de connaître les délais moyens de livraison, mais également les débits moyens sur les services commercialisés
- Séparation et transparence comptable : si celle-ci ne peut être structurelle, elle doit être a minima managériale,
- Publication d'un compte de résultat et bilan relatifs à l'activité internet haut débit de détail, différencié pour la France, et des autres activités de Wanadoo (portail, ...)
- Utilisation d'interfaces entre les entités de détail et les entités de gros en tout point identiques à celles des opérateurs alternatifs (coûts, process opérationnels, ...)
- Intégration de frais de distribution cohérents pour les produits commercialisés en agence

Les années 2004 et 2005 étant majeures dans l'évolution et la structuration du marché du Haut Débit, **la seule application sur le marché de détail des règles de droit commun serait un avantage concurrentiel donné irrémédiablement à l'opérateur dominant pour lequel le temps est une arme stratégique.**