

**REPONSE DE CEGETEL**  
**A LA CONSULTATION DE L'ART**  
**SUR L'ANALYSE DES MARCHES DE LA TELEPHONIE FIXE**

---

**Préambule**

En dehors des commentaires effectués explicitement dans l'analyse qui suit, Cegetel soutient pleinement toutes les positions de l'ART.

Au delà des commentaires détaillés que vous trouverez ci-joint, Cegetel souhaite insister sur les enjeux majeurs associés à la régulation des marchés de la téléphonie fixe dans le nouveau cadre réglementaire qui se traduit par les mesures proportionnées suivantes :

**A – Renforcer la concurrence ...**

**A.1 - Ajuster les remèdes déjà existants, pour mieux répondre au problème**

- a. La collecte pour compte de tiers doit être possible avec une granularité par CA afin de développer la concurrence sur le segment CA-CT
- b. Les méthodes de calcul des coûts pour l'orientation vers les coûts des tarifs de gros doivent être adaptées à la prestation :
  - Coûts actuels + price cap pour les prestations non répliquables
  - Test de squeeze + price floor pour les prestations répliquables

## **A.2 - S'assurer de l'application complète des remèdes imposés à France Télécom**

- a. La non discrimination doit s'appliquer pleinement pour la facturation pour compte de tiers des numéros spéciaux
- b. L'ART ne doit pas hésiter à appliquer son pouvoir de modification dès lors que l'offre de référence ne respecte pas les obligations imposées à FT .

## **A.3 - Introduire de nouveaux remèdes**

Cegetel soutient la proposition de l'ART de mettre en place une offre de vente en gros des raccordements. Cette offre devra :

- Concerner tous les accès y compris les accès primaires
- Inclure tous les services associés indépendamment de leur répliquabilité
- Etre basée sur une tarification de type retail-minus

## **B – ... tout en assurant une continuité des règles du jeu.**

### **B.1 – Analyser plus précisément les évolutions susceptibles d'avoir un impact important sur les marchés de la téléphonie fixe**

Cegetel identifie plusieurs sujets qui doivent faire l'objet d'une consultation spécifique :

- Les marchés des numéros spéciaux et la présélection
- La VoIP
- La portabilité

Dans l'attente d'une analyse plus compétente des numéros spéciaux, Cegetel préconise :

- le maintien des obligations actuelles sur tous les marchés
- la non éligibilité à la présélection des communications vers les numéros spéciaux

En attendant, la réglementation sur les offres RTC de FT doit s'appliquer aux offres VoIP de Wanadoo.

Les règles actuelles de la portabilité sont incohérentes et très pénalisantes pour les opérateurs alternatifs.

### **B.2 – Ne pas créer de rupture dans les règles du jeu**

- c. Conserver une dimension nationale pour tous les marchés
- d. Maintenir les obligations existantes sur les marchés de gros (présélection, IFI, ...)
- e. Maintenir les obligations existantes sur les marchés de détail en particulier :
  - contrôle systématique de toutes les offres
  - attention particulière aux effets de squeezes pouvant être générés par les forfaits
- f. Maintenir les obligations réglementaires sur les lignes revendues

### **B.1 – Eviter un allègement prématuré des obligations sur le détail**

- g. Les obligations imposées à FT sur le détail ne pourront être revues que lorsqu'une amélioration significative de la concurrence pourra être constatée
- h. Le couplage entre abonnement et communication doit être proscrit tant qu'une véritable concurrence n'est pas observée sur l'accès

## Sommaire

<i>DRAFT - Version 1</i>	<i>Erreur ! Signet non défini.</i>
<i>reponse De cegetel</i>	<i>1</i>
<i>à la consultation de l'ART</i>	<i>1</i>
<i>sur l'analyse des marchés de LA téléphonie fixe</i>	<i>1</i>
<b>I – Problématiques communes aux marchés de gros et de détail</b>	<b>5</b>
I.1 – Une dimension nationale pour tous les marchés de gros et de détail	5
I.2 – La neutralité technologique, en particulier pour la VoIP	6
I.3 - Une analyse spécifique des marchés liés aux services spéciaux	8
<b>II – Delimitation des marchés de détail</b>	<b>10</b>
II.1 – La segmentation adoptée par l'ART est pertinente	10
II.2 – Inclusion des prestations associées dans le périmètre du marché de l'accès non résidentiel	11
<b>III - Delimitation et puissance sur les marchés de gros</b>	<b>11</b>
<b>IV - Obligations sur les marchés de gros</b>	<b>13</b>
IV.1 - Obligation de non-discrimination	13
IV.2 - Obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès	13
IV.2.1 - Fourniture de prestation d'acheminement CA-CT	13
IV.2.2 - Prestations connexes sur l'ensemble des marchés : accès aux sites de l'opérateur historique	14
IV.3 - Prestations d'accès spécifique	14
IV.3.1 - Sélection et présélection du transporteur	14
IV.3.2 - Facturation pour compte de tiers	15
IV.3.3 - Interconnexion forfaitaire pour Internet	16
IV.3.4 – Portabilité	16
IV.4 - Obligations de transparence	17
IV.5 - Contrôle des tarifs	17
IV.5.1 - Tarifs des prestations de départ d'appel et de terminaison d'appel intra CA	17
IV.5.2 - Tarifs des prestations d'acheminement CA-CT	19
IV.6 - Prestations connexes	20
IV.7 - Modalités du contrôle tarifaire	20
IV.8 - La revente de l'abonnement	21
IV.8.1 - Légitimité de la demande	22
IV.8.2 – Modalités	24
IV.8.3 - Modalités opérationnelles	28
<b>V – Insuffisance des remèdes imposés sur les marchés de gros</b>	<b>30</b>
<b>VI - Obligations sur les marchés de détail</b>	<b>31</b>
VI.1 - Non discrimination	31
VI.2 - Le couplage abusif des tarifs	31
VI.3 - Obligation de ne pas pratiquer des tarifs d'éviction	32
VI.4 – Communication préalable des tarifs	33
VI.5 – Conditions de mise en œuvre du pouvoir d'opposition préalable et modalités d'allègement du contrôle tarifaire	34
VI.6 - L'encadrement des tarifs de base des communications locales et interurbaines	37

## **– PROBLEMATIQUES COMMUNES AUX MARCHES DE GROS ET DE DETAIL**

### **– Une dimension nationale pour tous les marchés de gros et de détail**

Cegetel approuve la position de l'ART qui consiste à considérer que tous les marchés de gros et de détail ont une dimension pertinente nationale.

Les zones des boucles locales alternatives peuvent faire penser à une segmentation géographique des marchés de l'accès mais les frontières de ces zones dépendent du déploiement en infrastructure propre des opérateurs alternatifs. Ce déploiement très parcellaire est amené à évoluer en particulier avec le développement du dégroupage. Il serait risqué de définir des marchés aux frontières aussi complexes et aussi mouvantes. Compte tenu de l'aspect prospectif de l'analyse de marché, la dimension nationale paraît appropriée.

Les effets du découpage géographique peuvent être néfastes pour la concurrence. Le marché de l'accès n'est pas du tout concurrentiel et alléger les obligations sur les zones « plus concurrentielles » présente des risques :

- de guerre tarifaire dans ces zones au détriment de la concurrence naissante,
- de subventionnements croisés de FT des prix bas dans les zones concurrentielles par des prix plus élevés dans les autres zones,
- d'accroissement du déséquilibre entre les zones.

En dehors de la terminaison d'appel, les marchés de gros sont par nature nationaux. En particulier les infrastructures mises en place par l'opérateur alternatif (commutateurs, réseaux) sont des infrastructures nationales même si leur action ne couvre pas uniformément l'ensemble du territoire. Ils ne pourraient donc pas affronter efficacement un changement du cadre concurrentiel qui viendrait à introduire des segmentations géographiques.

Enfin comme le souligne l'ART les entreprises multisites imposent une contrainte de dimension nationale sur les marchés de détail des professionnels qui se répercute sur les marchés de gros.

## **– La neutralité technologique, en particulier pour la VoIP**

La neutralité technologique est un point important du nouveau cadre réglementaire.

Les marchés des services de communications ne doivent pas être définis par la technologie sous jacente mais par le service rendu. Ainsi, doivent être inclus dans les marchés des communications tous les services téléphoniques permettant:

- une garantie de QoS acceptable,
- une gestion individuelle par l'opérateur,
- d'acheminer les services d'urgence et de fournir la localisation de l'appelant,
- de bénéficier d'un numéro du plan national.

On peut considérer que la QoS est acceptable lorsque la qualité de transmission vocale est conforme aux normes internationales relatives aux réseaux fixes et aux réseaux mobiles. Il faut donc pour l'opérateur maîtriser les problèmes liés au délai et à la gigue.

La gestion individuelle par l'opérateur peut se traduire, par exemple, par la possibilité d'effectuer un test de qualité des communications pour une ligne ou un abonné particulier.

L'affectation d'un numéro du plan national a priori ou par le jeu de la portabilité, simplifie le problème de la localisation des appels d'urgence. En pratique ce problème rejoint celui des annuaires des numéros téléphoniques.

Les services de VoIP basés sur le dégroupage doivent donc être inclus dans les marchés des communications.

En revanche, les offres de messageries instantanées évoluées sont exclues de ces marchés, l'appelant n'ayant pas de numéro de téléphone ni de garanti de service.

En reprenant la classification présentée par l'ART dans son enquête sur la voix sur IP, seuls sont exclus de ce marché les systèmes de messagerie instantanée évoluée.

Les autres services sont substituables aux services sur lignes RTC. Cette substitution s'observe par le développement des offres de VoIP basées sur le dégroupage total : les utilisateurs abandonnent leur ligne RTC pour les services téléphoniques en VoIP.

Quelques différences entre les communications RTC et VoIP peuvent néanmoins faire penser qu'elles ne sont pas substituables :

- la structure des tarifs,
- l'alimentation du poste par la ligne,
- l'utilisation des fax et minitel.

La structure tarifaire des communications VoIP et RTC peut être différente, mais en pratique, FT propose des tarifs de communications similaires. A titre d'exemple l'offre « illimité 24H/24 » de France Télécom sur ligne RTC permet, sur la base d'un forfait à **33 €TTC/mois**, d'appeler de façon illimitée tous les numéros géographiques en France. L'offre de téléphonie illimitée de Wanadoo Phone, qui permet aussi d'appeler de façon illimitée tous les numéros géographiques en France, est basée sur un forfait à 20 €TTC/mois mais suppose en outre l'utilisation de l'accès ADSL à 29,9 €TTC/mois (accès à 512bit/s) et de la Livebox à 3 €/TTC/mois. Si on affecte 1/3 du coût de la Livebox et de l'accès ADSL à la téléphonie<sup>1</sup> on aboutit à un coût de **31 €/TTC/mois**, pour l'offre téléphonique illimitée de Wanadoo. Le tarif des communications en VoIP et en RTC est donc ici sensiblement le même.

La voix sur IP ne permet pas d'alimenter le poste par la ligne. Cependant les DECT sur lignes RTC ne bénéficient pas non plus de cette alimentation. Cette fonctionnalité permettant de pouvoir téléphoner en cas de coupure de courant à moins d'importance aujourd'hui avec la forte présence des téléphones mobiles.

L'utilisation de minitel et fax n'est pas impossible mais n'est pas garantie. L'utilisation de minitel se raréfie et ne devrait pas constituer un frein au changement de technologie dans la mesure où les offres de voix sur IP sont en général couplées à des offres d'accès Internet qui peuvent se substituer au service minitel. De même les systèmes de messagerie électronique ou de fax via Internet peuvent se substituer aux fax via RTC.

Dans la mesure où ces services sont substituables, ils doivent être inclus dans le même marché et soumis à la même régulation. En effet imposer des obligations à FT uniquement sur les communications RTC n'aurait pas de sens. FT et Wanadoo étant dominants, ils pourraient pratiquer des prix très bas pour les communications en VoIP ce qui engendrerait la migration des abonnés en présélection ou en VoIP d'autres opérateurs chez Wanadoo/FT, puisque les services sont substituables.

---

<sup>1</sup> La Livebox a trois fonctions : modem Internet, service de téléphonie, TV

Cette réflexion amène à se poser des questions, en particulier sur la relation avec les marchés de gros, qui devraient faire l'objet d'une consultation spécifique :

- Un opérateur de dégroupage total doit-il être considéré comme un OBL ?
- Faut-il créer des marchés de gros (départ, terminaison) de la VoIP ?
- Comment doit être gérée l'interconnexion pour le trafic VoIP ?

En attendant, les offres VoIP de Wanadoo doivent être soumises aux mêmes obligations que les offres téléphoniques RTC de FT. Ces offres doivent être particulièrement surveillées dans la mesure où les opérateurs ne disposent pas aujourd'hui d'offres de gros permettant leur réplique dans les mêmes conditions que Wanadoo. Le seul moyen actuellement est le dégroupage or la présence géographique des opérateurs alternatifs dégroupés est beaucoup plus restreinte que celle de Wanadoo/FT .

Le nouveau cadre réglementaire introduit la notion de marché émergent où la dominance ne doit pas pour autant soumettre l'entreprise à une « réglementation ex ante inadaptée ».

Cegetel souhaite cependant rappeler que, dans la mesure où les communications en voix sur IP ne constituent pas un marché distinct des communications RTC, la notion de marché émergent ne peut s'appliquer dans ce cas. En application des principes de neutralité technologique et de substituabilité, les communications VoIP font partie des marchés des communications qui ne sont pas des marchés émergents.

De plus il convient de rappeler qu'alléger les obligations d'un opérateur puissant sur un marché émergent est une possibilité mais pas une obligation. Les Lignes Directrices rappellent qu'il « convient parallèlement d'empêcher que les entreprises dominantes ne barrent l'accès à ces marchés émergents ». C'est actuellement le cas en l'absence de services de gros de la VoIP, équivalents à ceux de Wanadoo, dans le cadre des options 1 avec prestation de collecte, option 3 et option 5 régional et national.

#### **- Une analyse spécifique des marchés liés aux services spéciaux**

Comme le souligne à juste titre l'ART le marché des communications vers les services spéciaux est structuré différemment de celui des communications interpersonnelles.

Une communication vers un service spécial peut en fait mettre en jeu 3 marchés :

- le marché des communications payées par l'appelant à son OBL (marché de détail),
- le marché de la prestation de collecte achetée par le prestataire de service à l'opérateur détenteur du numéro (marché de détail),
- le marché de la collecte achetée par l'opérateur détenteur du numéro à l'opérateur de boucle locale (marché de gros).

L'analyse de l'ART ne concerne que le premier marché de détail et le marché de gros. Or étant donné la faible concurrence sur le marché de détail pour les fournisseurs de service et la complexité des relations entre opérateurs liées à ces services, il semble nécessaire d'effectuer une analyse complète et cohérente de ces marchés.

Par ailleurs le problème de la présélection pour les services spéciaux est très lié au problème de la concurrence sur le marché de détail des fournisseurs de services. Ce marché étant actuellement largement dominé par FT et dans un mode d'interconnexion indirecte, la mise en place de la présélection risque d'aboutir à des situations fréquentes de tromboning.

Enfin comme le souligne l'ART, ce problème est rendu encore plus complexe du fait des prestations de facturation pour compte de tiers offertes par FT.

Plusieurs questions se posent donc :

- Comment améliorer la concurrence sur le marché de détail pour les prestataires de services ?
- Faut-il conserver un mode d'interconnexion indirecte ou passer en interconnexion directe ?
- Par qui doivent être fixés les tarifs de détail payés par l'appelant (par le prestataire, par l'opérateur sélectionné, par l'OBL) ?
- Comment organiser les problèmes de recouvrement pour les services à revenus partagés ?
- Faut-il traiter dans un même cadre, les services gratuits, à coûts partagés, à revenus partagés et les services d'accès à Internet ?

Ces problématiques devraient faire l'objet d'une consultation spécifique.

En attendant Cegetel préconise la non éligibilité des communications vers les numéros spéciaux à la (pré)sélection du transporteur. Dans le cas de la revente de l'abonnement, ces communications devront donc être refacturées par FT à l'opérateur alternatif.

Cegetel souhaite également que l'ART maintienne les remèdes actuels concernant les services spéciaux aussi bien sur le marché de gros (facturation pour compte de tiers) que sur les deux marchés de détail (homologation des tarifs par l'ART) et que le principe de non discrimination s'applique pleinement sur les marchés de gros.

## **– DELIMITATION DES MARCHES DE DETAIL**

### **– La segmentation adoptée par l'ART est pertinente**

Cegetel considère que la segmentation des marchés effectuée par l'ART est pertinente et qu'il n'y a pas lieu d'effectuer une segmentation plus poussée.

Une segmentation plus fine fondée par exemple sur la taille ou sur le montant de la facture ne semble pas appropriée.

Une segmentation en fonction de la facture serait difficile à mettre en place, le montant de la facture pouvant varier régulièrement de façon importante et dépendre de l'opérateur choisi.

On peut considérer que distinguer le type de raccordement revient déjà à effectuer une segmentation par taille, les accès analogiques étant utilisés plutôt par les petites entreprises et les accès primaires par les grandes. Effectuer une segmentation plus fine sur la base du nombre d'employés, aboutirait à une multiplication des marchés avec des marchés, tels que celui des accès primaires pour les petites entreprises ou celui des accès analogiques pour les grandes entreprises, très restreints et peu significatifs.

De plus, une segmentation sur la base du nombre d'employés ne se justifie pas en terme de substituabilité du côté de l'offre. Un opérateur fournissant des accès primaires pour les grandes entreprises peut aussi en fournir pour les petites.

On peut se poser la question d'une segmentation plus fine pour les communications. On pourrait appliquer la segmentation des marchés de l'accès en distinguant les communications des lignes analogiques, des communications des lignes numériques, ce qui revient à segmenter en fonction de la taille du site. Mais cette approche n'est pas cohérente avec la réalité du marché où les entreprises peuvent acheter leurs communications pour un ensemble de sites ayant des raccordements de natures diverses. Il semble donc difficile de

distinguer les communications issues des lignes analogiques de celles issues d'accès primaires.

Une autre possibilité serait de segmenter le marché en fonction de la taille globale de l'entreprise, tous sites compris, mais toutes les entreprises n'achètent pas de façon globale leurs communications.

Dans tous les cas une segmentation plus fine des marchés des communications ne se justifie pas en terme de substituabilité du côté de l'offre. En effet, contrairement à l'accès, il est facile pour un opérateur fournissant des communications sur la base d'un type d'accès ou à un type d'entreprises, d'en fournir aux autres types d'accès ou d'utilisateurs.

#### **– Inclusion des prestations associées dans le périmètre du marché de l'accès non résidentiel**

Comme l'indiquent les chiffres concernant la taille des marchés, les prestations associées à l'abonnement doivent être incluses dans les marchés de l'accès résidentiel et de l'accès non résidentiel.

France Télécom est soumise à un ensemble d'obligations sur les marchés de l'accès. Ces obligations doivent être appliquées à la prestation de base de raccordement ainsi qu'aux prestations associées. Sans quoi, France Télécom pourrait contourner les obligations qui lui sont imposées en proposant par exemple des conditions ou tarifs pour les services associés non répliquables par les opérateurs alternatifs.

#### **- DELIMITATION ET PUISSANCE SUR LES MARCHES DE GROS**

Cegetel adhère à la segmentation de l'Autorité pour les marchés pertinents de gros et, approuve en particulier, la distinction des trois marchés de l'intra CA, du CA-CT et du CT-CT. Elle soutient l'argumentation développée par l'ART pour justifier la dimension nationale des marchés de gros et, notamment, pour le marché du CA-CT. On notera simplement le fait que la notion de ZT n'a de sens que dans le cadre de l'architecture FT et que l'architecture des réseaux des opérateurs alternatifs est essentiellement basée sur des CT à compétence nationale.

Cegetel souscrit entièrement aux conclusions de l'Autorité sur l'identification des opérateurs puissants sur les marchés de gros mais considère qu'il est nécessaire de préciser certains points.

L'ART exclut l'autoconsommation, c'est à dire le trafic interne à FT, dans l'évaluation des marchés CA-CT et CT-CT et la réintègre, dans la suite de l'analyse, pour évaluer la puissance éventuelle d'un opérateur sur le marché.

Cegetel défend depuis longtemps la nécessité de prendre en compte l'autoconsommation dans l'analyse d'un marché. Le fait qu'un trafic soit en autoconsommation ne reflète que la structure de l'acteur (intégration verticale ou horizontale). Exclure l'autoconsommation revient à réduire la part de marché d'un opérateur très intégré par rapport à un opérateur moins intégré. Or l'intégration verticale ou horizontale est un critère de dominance.

De plus Cegetel s'étonne du résultat obtenu par l'ART pour la part de marché de FT en cas d'exclusion de l'autoconsommation (50%). Un tel résultat semble faible. La collecte pour compte de tiers étant restreinte par France Télécom on peut supposer que l'essentiel du trafic sur le segment CA-CT effectué par les OA est du trafic d'autoconsommation et que dans tous les cas le trafic hors autoconsommation est très largement inférieur au trafic transporté par FT dans le cas du double et simple transit en départ et terminaison.

Cegetel s'interroge aussi sur la manière dont l'Autorité traite le marché du transit inter opérateurs (matérialisé par l'offre inscrite à l'Annexe 17 et 17bis de la Convention d'interconnexion). L'Autorité dans son analyse n'y fait jamais allusion alors que ce type de trafic devrait à notre sens entrer dans le marché du transport CT-CT. On trouverait notamment dans ce marché tout le trafic que s'échangent les opérateurs autres que FT (fixes ou mobiles) entre eux et pour lequel ils ont souvent recours aux services de transport de FT.

Au total, le comportement et les parts de marché de France Télécom justifient dans tous les cas de conclure que France Télécom est un opérateur puissant sur tous les marchés de gros.

Enfin, concernant le marché de la terminaison d'appel, Cegetel a bien noté que l'ART fera une analyse séparée du marché de la terminaison d'appel sur les réseaux des opérateurs de boucle locale.

## **- OBLIGATIONS SUR LES MARCHES DE GROS**

### **- Obligation de non-discrimination**

Comme l'Autorité, Cegetel estime que la non-discrimination comprend aussi bien une égalité des prix de cession interne et des prix de cession externe qu'une égalité de traitement entre les services de FT et les opérateurs alternatifs sur le non-tarifaire, comme la fourniture d'informations, les délais de fourniture, la qualité de service,....

Cegetel confirme que cette obligation de non-discrimination doit s'appliquer aux prestations de base comme aux prestations connexes.

### **- Obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès**

#### ***- Fourniture de prestation d'acheminement CA-CT***

Dans l'analyse du segment CA-CT l'autorité souligne le problème lié à l'intégration verticale de FT qui lui permet d'utiliser sa puissance sur le marché du CA pour asseoir sa puissance sur le marché du CA-CT par effet de levier vertical. L'ART illustre ce phénomène par l'exemple de la collecte pour compte de tiers. En fait la restriction de FT qui interdit la collecte de tiers si elle ne s'applique pas à l'ensemble du trafic de l'opérateur tiers provenant de la zone de transit, n'est pas une incitation à investir pour s'interconnecter à l'ensemble des CA, mais un frein à la concurrence. Car lorsque l'opérateur client est déjà raccordé au PRO et éventuellement à quelques CA de FT, la collecte pour compte de tiers n'est intéressante que si l'opérateur peut choisir les CA sur lesquels il souhaite profiter de cette prestation, typiquement les CA de FT auxquels il n'est pas interconnecté.

L'omniprésence de FT crée plusieurs freins inévitables à la concurrence sur le CA-CT :

- les opérateurs évitent d'avoir des accords d'interconnexion avec trop d'opérateurs et sont en général au moins interconnectés avec FT ;
- l'étendue et le nombre de points de présence du réseau de FT font que les opérateurs sont en moyenne plus près d'un point d'interconnexion du réseau de FT que d'un OA ce qui rend les coûts d'interconnexion avec FT plus faibles qu'avec un OA.

Il est donc nécessaire de supprimer tous les freins qui peuvent l'être. En particulier FT doit permettre la collecte pour compte de tiers avec une granularité par CA.

Ce principe est déjà en place au Royaume-Uni. Suite à un différend entre BT et C&W, réglé en juillet 2003, l'OFTEL a demandé à BT de permettre à C&W d'effectuer de la collecte pour compte de tiers sur chaque CA choisi par C&W. Cette mise en place a nécessité des changements techniques au niveau du réseau de BT mais l'OFTEL a considéré que ces changements étaient faisables et justifiés au regard de la demande et du bénéfice pour la concurrence.

L'obligation de permettre la collecte pour compte de tiers avec une granularité par CA est donc tout à fait justifiée et proportionnée au regard des problèmes de concurrence sur ce marché.

***- Prestations connexes sur l'ensemble des marchés : accès aux sites de l'opérateur historique***

Cegetel confirme que les trois modes d'accès aux sites de l'opérateur historique doivent continuer à coexister. En particulier la colocalisation physique des équipements de l'opérateur alternatif dans les locaux de FT permet d'enrichir l'offre sur le marché de l'accès aux sites d'interconnexion par liaisons de raccordement.

***- Prestations d'accès spécifique***

***- Sélection et présélection du transporteur***

Concernant le périmètre des communications éligibles, Cegetel indique à l'Autorité que l'extension de la sélection du transporteur aux communications à destination des numéros de la forme 08ABPQ MCDU constitue une réelle opportunité pour les opérateurs alternatifs. En effet, et par principe, un opérateur alternatif doit pouvoir prendre en charge l'intégralité du trafic du client qui l'a choisi comme opérateur.

Toutefois, comme Cegetel l'a déjà expliqué, cette mise en place doit être l'objet d'une réflexion plus globale sur le traitement de ces communications à partir d'une analyse plus détaillée des marchés correspondants.

En attendant Cegetel préconise d'exclure du champ de la présélection, les communications vers les numéros spéciaux.

En tout état de cause, Cegetel pense que la sélection du transporteur et la présélection doivent dès aujourd'hui être étendues aux numéros de la forme 087B supportant les services de communication interpersonnelle en VoIP.

#### ***- Facturation pour compte de tiers***

Comme expliqué précédemment Cegetel estime que les marchés des numéros spéciaux doivent faire l'objet d'une analyse plus complète.

Toutefois, en attendant ce complément d'analyse, Cegetel souhaite que l'ART maintienne les remèdes, récemment retenus, concernant les services spéciaux et veille à ce que la facturation pour compte de tiers soit réalisée en respectant le principe de non-discrimination entre FT et les opérateurs alternatifs, en particulier pour la présentation de la facture et la relance.

Ce principe n'est pas pleinement appliqué aujourd'hui. La présentation de la facture est différente selon la présence de numéros d'un opérateur tiers :

- lorsque tous les numéros à revenus partagés appelés par l'abonné sont des numéros FT, l'ensemble des communications est inclus dans le deuxième volet de la facture. Ce cas, le plus courant, génère peu d'impayés ;
- en présence de numéros d'un opérateur alternatif, France Télécom distingue dans un troisième volet les communications vers les numéros à revenus partagés (vers les siens, et vers ceux des OA). Cette distinction entraîne une part plus importante d'impayés.

Ainsi dans la majorité des cas les numéros vers les revenus partagés sont tous des numéros FT inclus dans le deuxième volet et donc moins sujet aux impayés. Les impayés du troisième volet sont favorisés par le fait que les communications de ce volet sont prélevées ou payables à une date ultérieure.

La non discrimination pourrait aussi s'appliquer au recouvrement des impayés. FT pourrait effectuer le recouvrement des impayés pour le compte des opérateurs alternatifs, de la même façon qu'il l'effectue pour ses clients, fournisseurs de services. Cela suppose évidemment que les opérateurs alternatifs appliquent les mêmes règles que FT vis à vis des fournisseurs de service au regard du contenu de ses services et des impayés correspondants.

### ***- Interconnexion forfaitaire pour Internet***

Cegetel soutient l'obligation faite à FT de continuer à fournir aux opérateurs alternatifs une Interconnexion Forfaitaire pour Internet aussi bien au niveau du CA que du PRO. Cette offre est largement utilisée par Cegetel.

Cegetel soutient aussi le maintien de l'obligation de proposer un débordement des BPN IFI au CA sur un faisceau tarifé à la minute, qui est nécessaire en raison des fortes variations des volumes de trafic Internet des opérateurs alternatifs au CA. Cette obligation permet de compenser le déséquilibre concurrentiel entre les opérateurs alternatifs et FT qui bénéficie d'une économie d'échelle importante et est donc peu sensible aux variations de cette composante du trafic.

Dans la mesure où ces prestations sont largement utilisées par les opérateurs et que France Télécom reste dominant sur tous les marchés de gros, il est nécessaire de les maintenir de façon à ne pas remettre en cause le début de concurrence qui s'exerce sur la collecte du trafic Internet commuté.

### ***- Portabilité***

Les développements du dégroupage et des nouvelles technologies telles que la VoIP vont générer un recours croissant à la portabilité.

Le système en place actuellement n'est pas adapté à la gestion à grande échelle de la portabilité.

En effet lorsqu'un numéro est porté, il n'existe aucun moyen pour un opérateur de connaître l'opérateur vers qui a été porté le numéro (à moins qu'il ne s'agisse de lui-même). Ainsi pour un appel vers un numéro porté, l'opérateur de départ doit acheminer les communications vers l'opérateur détenteur à l'origine du numéro, ce qui génère du tromboning et des inefficacités dans l'acheminement des communications. De plus une surtaxe est payée par l'opérateur de départ pour terminer l'appel vers un numéro porté. Or l'opérateur de départ ni ne demande ni ne profite de cette portabilité.

Si cette organisation anormale est tolérable à petite échelle, un accroissement de la portabilité risque de créer des déséquilibres au profit de France Télécom.

Ainsi Cegetel considère qu'il est nécessaire de revoir cette organisation. La solution déjà envisagée mais non appliquée serait de mettre en place une base de correspondance entre numéros et opérateurs, consultable par tous les opérateurs afin de permettre un acheminement efficace des appels sans générer de surtaxe injustifiée pour l'opérateur de départ.

L'évolution du système de portabilité devrait faire l'objet d'une consultation spécifique.

### **- Obligations de transparence**

Cegetel souhaite exprimer ici qu'à titre transitoire, et tant que l'offre de référence n'est pas finalisée, le catalogue d'interconnexion de 2004 reste valide en 2005.

Cegetel soutient l'introduction de la vente en gros du service de raccordement dans l'offre de référence.

Cegetel est favorable à la mise en place d'indicateurs de qualité de service (délai de fourniture des prestations d'interconnexion, délai de rétablissement en cas de panne...).

### **- Contrôle des tarifs**

#### ***- Tarifs des prestations de départ d'appel et de terminaison d'appel intra CA***

L'Autorité s'interroge sur la méthode de valorisation des coûts pour la prestation de collecte et de terminaison de trafic en intra CA. Cegetel rejoint l'analyse de l'Autorité et estime que la prestation d'interconnexion en intra CA correspond à une partie du réseau qui n'est pas économiquement répliquable.

En effet, comme pour la boucle locale, il est impossible économiquement pour un opérateur alternatif de répliquer cette infrastructure capillaire sur l'ensemble du territoire, ne pouvant pas bénéficier des mêmes conditions que FT lors de son déploiement (monopole). il serait en outre inefficace de multiplier une infrastructure capillaire à faible taux de rendement.

La méthode de valorisation des coûts utilisée doit donc être une méthode d'incitation à l'utilisation des ressources existantes et non une incitation à la réplification.

Ce principe est développé dans la « position commune » de l'ERG sur les remèdes :

- *“It has to be noted that although there is a danger of setting the access price too low, there is also a danger of setting it too high, allowing the incumbent to exploit its market power and earn excessive returns, and possibly promoting inefficient entry on the wholesale level.” (page 84)*
- *“NRAs should ensure that investment incentives are such that alternative operators will replicate the incumbent's infrastructure where this is technically possible and economically desirable (undistorted make-or-buy incentive)” (page 86)*

La méthode des CMILT utilisée aujourd'hui est basée sur un amortissement en coûts de remplacement qui reflètent les coûts qu'auraient à encourir un opérateur efficace s'il voulait reconstruire la partie URA-CA (y compris les coûts de génie civil). Il s'agit donc d'une méthode d'incitation à la réplication.

Il semble donc pertinent de revoir la méthode de valorisation des coûts pour le tarif de l'intra CA. La méthode des coûts actuels, proposée par l'ART pour le dégroupage total est plus adaptée. Cette méthode doit :

- se baser sur la comptabilité analytique de FT pour lui assurer une juste rémunération,
- valoriser les coûts identifiés dans la comptabilité en coûts actuels pour favoriser l'efficacité économique.

Ainsi les éléments amortis dans les comptes de FT ont un coût actuel nul. Pour les autres éléments, dont la durée de vie technique est cohérente avec la durée de vie comptable, il faut réduire les charges d'amortissement en tenant compte du progrès technique.

L'hypothèse selon laquelle le dégroupage inciterait les opérateurs à déployer leurs infrastructures jusqu'à l'URA et pourrait favoriser le développement d'alternatives sur la partie URA-CA est peu probable. Cette technique nécessite des investissements complémentaires au niveau des NRA et des autocommutateurs de rattachement et aboutit à des solutions qui ne sont pas compétitives avec les solutions VoIP.

Ces solutions pourraient constituer une alternative mais le développement d'alternative VoIP n'est pas motivé par les seuls services de téléphonie. De plus cette alternative restera limitée à des zones géographiques très ciblées (zones de dégroupage) comme aujourd'hui les boucles locales alternatives restent limitées à certaines grandes agglomérations.

Sur la majorité du territoire la partie URA-CA ne pourra donc jamais être répliquée.

Ainsi Cegetel considère que les tarifs de l'intra CA doivent être revus sur la base des coûts actuels.

Cependant pour éviter de refaire cet exercice de modélisation trop fréquemment. Cegetel propose d'établir de nouveaux tarifs sur la base d'une évaluation précise des coûts actuels de France Télécom la première année et de contrôler ensuite l'évolution des tarifs avec un price cap.

#### ***- Tarifs des prestations d'acheminement CA-CT***

Cegetel considère tout à fait justifié la position de l'ART qui souhaite privilégier une concurrence sur les infrastructures pour la partie CA-CT.

En effet cette partie du réseau, contrairement à l'URA-CA, est répliquable par les opérateurs alternatifs.

Le tarif CA-CT affiché dans l'offre de référence doit donc refléter les coûts qu'aurait à encourir un opérateur alternatif efficace s'il voulait répliquer cette prestation, c'est à dire s'interconnecter au CA.

Il semble donc tout à fait justifié de baser les tarifs de cette prestation sur les coûts d'un opérateur alternatif. Cependant, afin de donner le bon signal économique, il est nécessaire de baser le calcul des coûts sur l'infrastructure d'un opérateur alternatif et non sur celle de FT.

En effet les coûts encourus par un opérateur entre deux commutateurs de son réseau sont très différents des coûts qui pourraient être encourus par ce même opérateur pour relier deux commutateurs d'un autre réseau. Ainsi les opérateurs alternatifs sont soumis à des coûts spécifiques (colocalisation, LR, in-span) que n'a pas à supporter France Télécom en interne.

De plus les réseaux des opérateurs alternatifs sont très différents de celui de France Télécom :

- l'architecture est généralement basée sur quelques commutateurs centralisés ;
- ils ne bénéficient pas d'une économie d'échelle aussi importante, ce qui se répercute en particulier sur les coûts de génie civil ;

- ...

Dans tous les cas Cegetel soutient la proposition de l'ART de baser les tarifs du CA-CT sur un test de squeeze prenant en compte les coûts d'un OA. Les modalités de prise en compte de ces coûts devront être discutées ultérieurement.

Cegetel considère que cette méthode n'est pas exclusive d'un price floor. Comme pour l'intra CA, les tarifs du CA-CT devront être évalués sur la base des coûts d'un opérateur alternatif la première année. L'évolution à partir de ce tarif initial pourra ensuite être contrôlée par un price floor, afin d'éviter de refaire une modélisation des coûts trop fréquemment et afin de donner une visibilité aux acteurs du marché.

#### **- Prestations connexes**

Cegetel considère que les mêmes obligations doivent s'appliquer aux prestations connexes et aux prestations de base.

Il est nécessaire que la réglementation soit cohérente sur l'ensemble des prestations. Une réglementation « allégée » sur les prestations connexes permettrait à France Télécom de contourner des obligations plus lourdes sur les prestations de base.

#### **- Modalités du contrôle tarifaire**

Comme expliqué précédemment les délais de publication ne doivent pas être différenciés selon le fait que la prestation soit de base ou connexe. En revanche, il est justifié de faire une distinction selon le caractère répliquable de la prestation.

On peut aussi faire une distinction selon le type de modification tarifaire (augmentation ou baisse) comme le prévoient actuellement les conventions d'interconnexion.

Cegetel considère donc qu'il est justifié et proportionné de prévoir un délai de publication des nouveaux tarifs avant leur entrée en vigueur de :

- 1 mois en cas de baisse des prestations non répliquables (colocalisation, intra CA, présélection, facturation pour compte de tiers...),
- 6 mois dans les autres cas (hausse des tarifs ou baisse de prestations répliquables).

Cependant cette obligation d'information préalable devra pouvoir être levée au cas par cas par l'ART notamment lorsque les évolutions de l'offre résulteront de la mise en œuvre d'une obligation réglementaire, d'une décision de justice ou d'une décision réglementaire telle qu'une modification de l'offre de référence ou un règlement de différend décidé par l'ART.

Afin de garantir une stabilité et une visibilité pour les acteurs il est nécessaire qu'aucune procédure de modification de l'offre de référence ne soit engagée avant l'entrée en vigueur de la modification précédente.

### **- La revente de l'abonnement**

Cegetel souscrit pleinement à l'analyse de l'Autorité conduisant à imposer à France Télécom l'obligation de formuler une offre de vente en gros du service de raccordement.

A l'instar de l'Autorité, Cegetel considère que cette mesure imposée à France Télécom sur les marchés des accès résidentiels et non résidentiels où elle est largement dominante permet de répondre, dès lors que sa mise en œuvre aura été pleinement réussie, aux problèmes concurrentiels posés et qu'elle aura un impact largement positif sur le développement de la concurrence sur le marché de l'accès et sur les marchés connexes des communications.

S'agissant des accès éligibles à l'offre de vente en gros, Cegetel soutient la proposition de l'ART d'inclure les accès analogiques et numériques destinés à la clientèle professionnelle et résidentielle. Toutefois, il convient d'inclure également les accès numériques primaires.

S'agissant des services susceptibles d'être inclus dans l'offre de gros, aucun service ne doit être exclu.

S'agissant des pré-requis pour la mise en œuvre d'une telle offre, Cegetel souhaite insister sur l'importance d'une introduction 'transparente' avec un impact minimum vis-à-vis des autres offres de gros de l'opérateur historique. Ceci est fondamental pour :

- mettre en œuvre un mécanisme efficace, c'est à dire ne générant pas une multiplication inefficace des ressources engagées,

- ne pas bouleverser les règles du jeu sur les marchés voisins (haut débit, services spéciaux),
- permettre aux consommateurs de bénéficier d'un service lisible et accessible à tous sans discrimination.

Il faut en particulier maintenir les obligations de France Télécom relatives à l'accès partagé, la portabilité des numéros, la présélection, l'acheminement et la facturation des appels vers les numéros spéciaux,...

### ***- Légitimité de la demande***

L'obligation de vente en gros du service de raccordement est prévue par les textes européens, notamment l'article 12 de la directive Accès qui indique que : « Les opérateurs peuvent notamment se voir imposer : (...) d) d'offrir des services particuliers en gros en vue de la revente à des tiers » ; et de préciser que : « Les autorités réglementaires nationales peuvent associer à ces obligations des conditions concernant le caractère équitable ou raisonnable et le délai. »

De plus, cette mesure est proportionnée car :

- elle aura un impact réel sur le marché,
- elle répond aux besoins identifiés,
- elle est faisable.

### *Impact sur le développement de la concurrence sur le marché de l'accès*

La vente en gros du service de raccordement aura des effets pleinement positifs sur le développement de la concurrence, sur le marché de l'accès et par conséquent sur les marchés connexes des services téléphoniques.

S'agissant du marché de l'accès, Cegetel estime que la vente en gros du service de raccordement, loin de constituer un frein au dégroupage, doit être vu comme un complément à ce dernier. Les deux offres de France Télécom ne sont pas vouées à la même utilisation : alors que la revente est exclusivement liée au marché de la voix, le dégroupage permet d'offrir un accès haut débit à Internet. Ainsi, les opérateurs peuvent construire une base solide de clients grâce à la revente de l'abonnement sur l'activité voix et, simultanément, développer le dégroupage pour offrir des services d'accès à Internet large bande sans que ces activités ne viennent entraver leurs développements respectifs. On peut citer à titre d'exemple le cas du Danemark qui a mis en place la revente de l'abonnement depuis 1998 avec un succès

croissant et qui compte aujourd'hui une pénétration ADSL via ligne dégroupée, parmi les plus importantes d'Europe.

S'agissant du marché des communications, le développement d'offres innovantes combinant l'abonnement, les services de boucle locale et l'acheminement des communications selon des modalités commerciales multiples permettra de redynamiser ce marché et de développer une concurrence sur le secteur de la téléphonie fixe encore limitée.

En outre, compte-tenu des délais constatés lors de la mise en œuvre effective du dégroupage et autres offres de gros haut débit (alors que le dégroupage devait être effectif début 2001, il n'est entré en phase réellement industrielle que 3 ans après), il serait totalement disproportionné d'envisager une levée de l'interdiction pour FT de commercialiser des bundles avant l'apparition d'une véritable concurrence sur l'accès.

#### *Adéquation de la mesure aux problèmes concurrentiels*

Pour Cegetel, cette offre permettra non seulement, d'ouvrir de nouvelles perspectives d'innovation en termes d'offres commerciales et tarifaires et de gestion de la relation clientèle mais elle est surtout la seule réponse de nature à pallier réellement et efficacement le problème de concurrence dû au monopole de FT sur le marché de l'accès.

Une telle mesure est proportionnée notamment au regard de l'absence d'alternatives viables.

En matière d'accès alternatifs (mobile, ..) , aucun transfert notable n'a été constaté malgré les augmentations continues du prix de l'abonnement téléphonique de France Télécom (+28% entre 2000 et 2003)

Les mécanismes de gros actuels (dégroupage, présélection, LPT...) ne permettent pas de répondre, à eux seuls, aux freins constatés.

#### *Faisabilité technique*

France Télécom devra mettre en place un guichet spécifique pour la revente de l'abonnement. Les mécanismes de guichet et de protocoles d'échanges utilisés pour la présélection et le dégroupage sont tout à fait transposables.

Cette offre de gros nécessite aussi la mise à disposition et la transmission régulière de données de facturation. Ce mode de fonctionnement n'est pas spécifique à la revente de l'abonnement puisqu'il est largement utilisé aujourd'hui dans le secteur des télécommunications. A titre d'exemple, les opérateurs mobiles fournissent les données de facturation à leurs sociétés de commercialisation des services (SCS).

– **Modalités**

*Maintien des obligations réglementaires sur les lignes revendues*

France Télécom reste l'opérateur de boucle locale. Dans ce contexte, les obligations imposées à France Télécom sur les marchés de l'accès doivent être maintenues pour les lignes revendues. L'ensemble des services d'interconnexion et d'accès proposés par France Télécom (sélection du transporteur par présélection et appel par appel, portabilité, dégroupage partiel et total, IP/ADSL, ...) ne doit donc pas être affecté, au plan réglementaire, par la vente en gros de l'abonnement. Un abonné d'une ligne revendue doit pouvoir, s'il le souhaite:

- bénéficier d'un accès ADSL en dégroupage partiel simultanément à son abonnement revendu,
- changer d'opérateur de présélection ou écraser sa présélection par une sélection appel par appel,
- changer d'opérateur et bénéficier de la portabilité,
- passer en dégroupage total, ce qui entraîne la suppression de la revente de l'abonnement.

Compte tenu des fortes différenciations structurelles entre, d'une part, le marché de détail du haut débit et, d'autre part, ceux de la téléphonie fixe, il est fondamental que le processus de vente en gros de l'abonnement soit transparent par rapport au dégroupage en accès partagé, le client final doit avoir le choix de son fournisseur de service haut débit y compris FT/Wanadoo même lorsqu'il souscrit à une offre d'abonnement de la part de son opérateur de présélection.

Il faut éviter de créer une asymétrie d'obligations entre les lignes revendues et les lignes non revendues qui ouvrirait la porte à une segmentation du marché et qui renforcerait le contrôle de FT sur l'accès.

Le maintien des obligations réglementaires, notamment de présélection, ne doit pas être contradictoire avec l'objectif d'offrir une facture unique au client final. Simplement il faut écarter la possibilité de ne pas associer revente et présélection :

- soit automatiquement au niveau de l'EGP par la mise en place d'un outil permettant de coupler l'annulation de la présélection et l'annulation de la revente,
- soit par une désincitation commerciale : la revente de l'abonnement ne sera proposée à un prix intéressant que lorsqu'elle sera couplée avec la présélection.

#### *Fonctionnement des appels vers les numéros spéciaux et autres numéros non présélectionnés*

Comme Cegetel l'a expliqué précédemment, le marché des numéros spéciaux est complexe et doit être analysé de manière plus complète. La revente ne doit pas bouleverser les règles du jeu en matière de services spéciaux. Cegetel ne préconise donc pas, dans un premier temps, l'éligibilité des communications vers les numéros spéciaux à la présélection. Ces communications devront faire l'objet d'une refacturation par FT.

Ainsi on distingue deux types d'appels :

- Appels éligibles à la sélection du transporteur qui seront entièrement traités par l'opérateur alternatif,
- Appels non éligibles à la sélection du transporteur (08AB, 1XYZ, 3BPQ, numéros d'urgence...) qui seront acheminés par France Télécom et refacturés le cas échéant à l'opérateur alternatif.

Cette modalité conduit à reporter les problèmes de facturation sur l'opérateur de revente. Les conditions applicables seraient celles retenues par France Télécom pour la facturation pour compte de tiers

Ces dispositions pourront être revues par la suite en fonction des solutions retenues pour le traitement des services spéciaux

#### *Modalités tarifaires*

Concernant la tarification de l'offre de revente de l'abonnement, Cegetel est favorable à une tarification de la forme *retail minus*. En effet, seul ce mode de tarification, retenu d'ailleurs en Norvège et au Danemark, permet de s'assurer que France Télécom ne réalisera pas de ciseau tarifaire entre son offre d'abonnement de détail et l'offre de revente à laquelle souscriront les opérateurs alternatifs. Ce type de tarification est possible puisque France Télécom a, au cours des dernières années, rééquilibré son compte d'accès grâce à plusieurs hausses successives de l'abonnement au service téléphonique. Ainsi, France Télécom devra proposer aux opérateurs tiers l'abonnement à un tarif de détail duquel seront retirés les coûts évités en cas de revente (coûts commerciaux et coût de facturation) et auquel

France Télécom ajoutera les coûts engendrés par la revente (coût de fourniture des éléments de facturation).

### *Accès éligibles*

Cegetel soutient la proposition de l'ART d'inclure les accès analogiques et numériques de base destinés à la clientèle non résidentielle et résidentielle et souhaite compléter ces accès par les accès primaires.

En effet, l'importance des accès numériques (de base et primaire) sur le marché non-résidentiel (4,8M sur 10,4M soit 46%) et la faible portée géographique des solutions alternatives oblige la très grande majorité des clients non résidentiels à rester tributaire de la souscription à l'offre d'abonnement de France Télécom pour avoir accès au réseau téléphonique public en position déterminée :

- l'utilisation des boucles locales radio reste très confidentielle ;
- les offres de LPT/LA sont très onéreuses et ne permettent de concurrencer FT sur le marché des accès primaires que dans des cas particuliers (LPT courte, colocalisation, ...);
- les boucles locales en fibre optique restent limitées : sur tous les sites clients Cegetel, moins de 5% sont raccordés en fibre optique Cegetel ;
- l'accès totalement dégroupé nécessite des investissements importants de la part des opérateurs alternatifs, ce qui prend du temps et limite le déplacement géographique. Les chiffres relatifs au dégroupage attestent d'ailleurs pleinement de cette situation. En effet, on comptait près de 13 000 lignes totalement dégroupées au premier semestre 2004, accès résidentiels et professionnels confondus. De tels chiffres paraissent insignifiants au regard des 10 millions de lignes téléphoniques non résidentielles existantes en France et établissent de manière frappante l'importance quantitative de l'accès au réseau, même pour les clients professionnels.

En outre, il existe un besoin légitime des clients notamment dans le secteur public.

Ces clients ont généralement une gestion centralisée d'accès téléphoniques de capacité variable répartis sur tout le territoire et sont soumis à une procédure d'achat formelle par appels d'offres, extrêmement encadrée.

Cette procédure interdit les réductions basées sur le couplage de lots. Aussi le client souhaite réduire le nombre de lots de façon à profiter de meilleures réductions au volume

D'un autre côté, les opérateurs alternatifs ne pouvant pas proposer d'offres de raccordement sur l'ensemble du territoire, ces clients, s'ils souhaitent faire jouer la concurrence, sont obligés de segmenter leur demande en plusieurs lots selon la présence géographique des opérateurs alternatifs, ce qui complexifie la procédure et les empêche de bénéficier de remises au volume.

La mise en place de la revente de l'abonnement permettra aux opérateurs alternatifs de concurrencer FT sur l'ensemble des services sur tout le territoire et aussi en obtenant des marchés plus importants, d'offrir aux clients des prix plus bas. Cette perspective serait très sérieusement contrariée ou retardée si les accès primaires n'étaient pas inclus dans l'offre de revente de l'abonnement.

Enfin, dans la mesure où la présélection et la sélection du transporteur sont offertes indépendamment du type d'accès (les accès primaires sont inclus notamment) et que le service de vente en gros du service de raccordement est imposé à France Télécom en vue de rendre durable la concurrence via la présélection, il est nécessaire et justifié d'inclure les accès primaires dans le périmètre de la vente en gros des services de raccordement.

### *Services éligibles*

On distingue plusieurs types de services associés :

- ceux qui nécessitent une gestion du trafic arrivée (3131, auto rappel, transfert d'appel, blocage d'appels...)
- ceux qui nécessitent une gestion de la signalisation abonné (signal d'appel, mini message,...)
- ceux qui nécessitent une gestion du trafic départ (secret appel par appel, secret permanent et memo appel)

En l'état actuel des modes d'interconnexions seuls les services nécessitant uniquement la gestion des appels en départ peuvent être rendus par les opérateurs de présélection.

Cependant Cegetel souhaite étudier la possibilité de reproductibilité des autres services associés. A cette fin, France Télécom devra fournir les conditions techniques et économiques d'accès à ces fonctionnalités.

Une connexion du CA de France Télécom à l'IN de l'opérateur de présélection pourrait aussi être envisagée pour la fourniture de certains de ces services.

Toutefois, aucun de ces services n'étant actuellement fourni par les opérateurs alternatifs, leur mise en place nécessite des changements techniques qui vont prendre du temps, même pour les services ne nécessitant qu'une gestion du trafic départ. L'ensemble de ces services doit donc être proposé par FT, indépendamment des possibilités éventuelles de reproduction par l'opérateur de revente, afin de ne pas retarder la mise en place de la revente.

### **- Modalités opérationnelles**

#### *Calendrier et contour de l'offre*

Concernant, la mise à disposition des données de facturation, Cegetel souhaite que cet échange suive un processus informatisé permettant la sélection des données de facturation individuelle des clients ainsi que la transmission régulière de ces données indispensables à la facturation du client, comme cela se pratique déjà avec les sociétés de commercialisation de service dans le domaine des mobiles.

Cet échange d'informations peut être mis en œuvre très rapidement. Au Danemark, l'opérateur historique a proposé son offre de revente de l'abonnement, comprenant la transmission des éléments de facturation, en 7 mois.

Enfin, s'agissant du service après vente, Cegetel souligne que :

- FT doit mettre à disposition des opérateurs tiers les mêmes outils de gestion et de diagnostic des lignes d'abonnés que ceux dont disposent les agences commerciales de France Télécom et ce, afin d'éviter un recours inefficace au guichet de revente de France Télécom.
- Les taux de signalisation de dérangement sur les services autres que ceux éligibles à la sélection du transporteur et les répartitions de signalisation dans le temps (heures ouvrable et non ouvrables) sont essentiels pour dimensionner le service après vente. Comme ce paramètre gouverne l'équation économique de la revente, il est important que FT nous communique ces informations dès que possible.

Dans ces conditions, Cegetel estime que la mise en œuvre de la revente de l'abonnement peut avoir lieu d'ici la fin de l'année 2005 dans une première version qui comprendrait :

- le transfert d'une ligne existante vers l'opérateur alternatif ;
- la résiliation de l'abonnement (fermeture de ligne) ;
- les services associés gratuits inclus dans l'abonnement ou payants ;

- la possibilité de modifier l'abonnement et les services associés en cours de vie du client final ;
- la gestion des terminaux loués (minitels, fax) ;
- la gestion basique des numéros spéciaux (1013, 1014...) avec redirection orale du client vers son opérateur unique et ce sans dénigrement ni action commerciale ;
- la possibilité d'utiliser les moyens de restriction de lignes (restrictions d'appels vers les numéros non éligibles à la sélection du transporteur) dans les mêmes conditions que celles dont bénéficie FT en interne.

Une seconde version plus complète devra comprendre :

- la création d'une ligne directement chez l'opérateur alternatif ;
- la gestion automatique des numéros spéciaux (1013, 1014...).

Cette seconde version devra voir le jour dans le premier semestre de l'année 2006.

### *Dispositions essentielles*

#### Services associés

Afin d'évaluer la faisabilité d'une reproduction des services associés, France Télécom devra fournir les conditions techniques et économiques d'accès à ces fonctionnalités.

#### Service après vente

Comme souligné précédemment, les caractéristiques de signalisation de dérangement sur les services autres que ceux éligibles à la sélection du transporteur doivent être communiqués par FT dès que possible.

#### Engagements de qualité de service

La garantie d'un délai de communication au fil de l'eau des données de facturation par FT est essentielle pour assurer une facturation juste du client. En particulier, dans le cas de la transmission des tickets de taxation des appels non éligibles à la sélection du transporteur, le délai entre l'appel émis et la transmission du ticket vers l'opérateur tiers doit être de 24 h. maximum

## **– INSUFFISANCE DES REMEDES IMPOSES SUR LES MARCHES DE GROS**

La grande majorité des remèdes proposés par l'ART sur les marchés de gros sont des remèdes actuellement en vigueur : non discrimination, sélection du transporteur, transparence (offre de référence), orientation vers les coûts.

Seuls trois remèdes proposés diffèrent de la situation actuelle :

- un changement de la méthode de tarification intra CA
- un éventuel changement de la méthode de tarification CA-CT,
- la mise en place d'une offre de vente en gros des raccordements.

La diminution du tarif intra CA, permettra une amélioration de la concurrence sur le marché de détail mais ces effets ne pourront se faire sentir, comme le souligne l'ART, avant 2006.

En ce qui concerne la méthode de tarification CA-CT, l'ART suggère trois solutions :

- le maintien du système actuel (orientation vers les coûts),
- le passage à une tarification basée sur un test de squeeze,
- le price floor.

La première solution ne constitue pas un changement. Les autres solutions ont essentiellement pour objectif de contrôler les évolutions futures du CA-CT, et en particulier d'éviter un squeeze par une baisse trop importante du CA-CT. Ces solutions ne devraient donc pas provoquer de rupture sur les marchés de détail par rapport à la situation actuelle.

Comme le souligne l'ART dans son analyse, la mise en place de l'offre de vente en gros des raccordements est un processus qui va prendre du temps.

Ainsi à moyen terme, les obligations imposées sur les marchés de gros ne diffèrent pas des obligations imposées à FT actuellement. Or d'après l'analyse des parts de marchés, on constate que la concurrence reste faible et a même diminué sur certains marchés. Les obligations actuelles sur les marchés de gros et de détail sont donc insuffisantes et à moyen terme il est indispensable de ne pas alléger le contrôle des marchés de détail. Certaines obligations pourraient même être renforcées ou ajustées afin de les rendre plus efficaces.

A plus long terme on peut penser que l'obligation de vente en gros des raccordements et le développement du dégroupage total auront un effet sur les marchés de

détail de la téléphonie fixe. L'ART propose d'alléger les obligations du détail dès que ces solutions seront effectives. Cependant les effets de ces solutions ne sont pas prouvés (comme le souligne l'ART il est difficile de prévoir avec certitude l'effet des remèdes) et interviendront peut-être longtemps après la mise en place effective des solutions. Sous ces incertitudes, il est important d'attendre une observation des effets escomptés avant d'envisager de lever toute obligation sur le détail.

## **- OBLIGATIONS SUR LES MARCHES DE DETAIL**

### **- Non discrimination**

L'ART propose d'imposer une obligation de non discrimination à FT sur l'ensemble des marchés de détail. Cette obligation est tout à fait proportionnée au regard de la dominance de FT sur ces marchés et des risques de pratique par FT de prix élevés pour des clients peu enclins à passer à la concurrence afin de pouvoir pratiquer des prix plus compétitifs pour ceux susceptibles d'y recourir.

Cependant comme le souligne l'ART, toutes les discriminations ne sont pas abusives, et il est légitime par exemple de proposer des réductions au volume pour les plus gros consommateurs. Néanmoins afin que ces pratiques n'entravent pas le développement de la concurrence, une transparence s'impose. Tous les rabais, promotions et tarifs particuliers doivent être examinés par l'ART et publiés au catalogue des prix de France Télécom.

De plus il est indispensable que France Télécom suive strictement son catalogue dans l'application des tarifs et des conditions contractuelles. Toute dérogation même ponctuelle<sup>2</sup> doit être traitée comme une nouvelle offre et transmise à l'ART un mois avant son entrée en vigueur prévisionnelle avec l'ensemble des éléments lui permettant d'apprécier le caractère non discriminatoire, et les éventuels effets non concurrentiels.

### **- Le couplage abusif des tarifs**

L'ART identifie plusieurs risques liés au couplage abusif :

- risques de levier horizontal : utilisation de la dominance de FT sur un marché pour restreindre la concurrence sur un autre marché,

---

<sup>2</sup> Le principe des OSM prévu dans le cadre actuel a disparu de la nouvelle réglementation

- risques de levier vertical : couplage avec un service pour lequel FT ne fournit pas d'offre de gros.

Mais il existe aussi un risque que FT masque un tarif d'éviction par l'intermédiaire de subventions croisées, par exemple en couplant une offre contrôlée et publiée au catalogue, comme les communications, à une offre non régulée proposée à un tarif très faible, comme des terminaux, des contrats d'exploitation-maintenance, des prestations à l'étranger,...

Ce genre de pratique doit être contrôlé au niveau de la comptabilité de France Télécom, en s'attachant à vérifier tous les segments d'activité qui peuvent être liés aux marchés de la téléphonie (vente de terminaux, PABX, contrats de maintenance, autres services...).

L'ART souligne le caractère abusif qu'aurait, à l'heure actuelle, la vente de forfaits comprenant l'abonnement et les communications téléphoniques par France Télécom. La mise en place d'une offre de vente en gros des raccordements devrait permettre aux opérateurs alternatifs de pouvoir proposer ce type de forfait. Cependant, la mise en place d'une telle offre est un processus long et le couplage de l'abonnement et des communications par FT devra être considéré comme abusif tant que l'impact de cette offre de gros sur la concurrence ne sera pas effectif.

#### **- Obligation de ne pas pratiquer des tarifs d'éviction**

Le test de ciseau tarifaire est particulièrement important, FT étant intégré verticalement est susceptible d'écraser les prix pour évincer ses concurrents.

Les clauses contractuelles peuvent aussi être un frein important au développement de la concurrence. Ainsi toute ouverture de ligne téléphonique avec France Télécom engendre la signature d'un contrat d'abonnement de durée minimale de 1 an. Cette durée minimale crée un déséquilibre concurrentiel dans la mesure où un abonné ayant ouvert une ligne avec FT, doit rester au moins 1 an chez FT ou bien s'acquitter de frais importants s'il souhaite passer à la concurrence via le dégroupage total.

Il est justifié que l'ouverture d'une ligne entraîne un engagement d'utilisation de cette ligne ou de paiement d'un abonnement à l'opérateur l'ayant créé pour une durée minimale. Cependant il est abusif de considérer le passage au dégroupage total ou en revente chez un autre opérateur, comme une fermeture de ligne. Contrairement au cas d'une

fermeture, dans ces cas France Télécom est toujours rémunérée mais par l'intermédiaire du nouvel opérateur. Il n'y a donc pas de raison de faire payer à l'abonné la somme restante correspondant à l'engagement minimal : cela revient à rémunérer deux fois FT ! En revanche pour s'assurer que l'abonné ne résilie pas sa ligne avant la durée minimale d'un an, il faut que cette clause soit transférée à l'opérateur et que ce dernier la transfère éventuellement à un autre opérateur si l'abonné décide à nouveau de changer d'opérateur dans l'année suivant la création de sa ligne.

Si le fonctionnement de la revente de l'abonnement peut réduire les coûts commerciaux d'acquisition et de rétention des clients, cette nouvelle offre va aussi augmenter les coûts de gestion pour l'opérateur alternatif. Ces deux aspects doivent être pris en compte dans la mise en place des modèles de test de squeeze de l'ART. Dans tous les cas il s'agit ici d'une révision des hypothèses de calcul et en aucun cas d'un allègement des obligations.

En effet, même en cas de mise en place réussie de la revente, l'obligation de ne pas pratiquer de tarifs d'éviction reste primordiale car la concurrence qui pourra se développer sur le détail sera toujours basée sur les offres de gros de France Télécom (qu'il s'agisse de la revente d'abonnement, du dégroupage ou de l'interconnexion indirecte) et tant que France Télécom sera présente sur les marchés du détail, elle sera toujours susceptible de générer un effet de ciseau pour évincer ses concurrents.

#### **– Communication préalable des tarifs**

La communication préalable des tarifs de FT est indispensable pour s'assurer du respect des différentes obligations imposées à FT (couplage abusif, proscription de tarifs d'éviction, non discrimination...)

Il est important que l'ART puisse vérifier le respect par FT des obligations et puisse s'opposer aux tarifs de FT. En six mois, depuis le début de l'année 2004, FT a déjà proposé plusieurs tarifs qui étaient générateurs de squeeze :

- Offre « heures France et Soir et Week-end » (avis 04-32)
- Généralisation de l'offre « appel à prix unique » (avis 04-305)
- Forfait PRO/PME France et mobiles et bonus temps (avis 04-408)
- Option tarifaire « avantage volume Service France et Mobiles » (avis 04-555)
- Vente en nombre de forfaits Pro/PME (avis 04-593)
- Offre atout RPV mobiles 4 (avis 04-561)

Tant que FT sera dominant et intégré verticalement, il est susceptible de pratiquer des discriminations, des couplages abusifs, des tarifs excessifs et des tarifs d'éviction. Lui imposer l'obligation de proscrire ces pratiques ne sert à rien si aucun mécanisme ne permet de s'assurer que ces obligations sont respectées.

On pourrait imaginer un mécanisme de vérification ex-post, mais il sera très difficile, vis à vis du consommateur, de revenir sur des tarifs trop bas annoncés par FT ou de justifier le fait de sanctionner FT pour vouloir baisser ses tarifs alors que c'est l'intérêt à court terme de l'utilisateur. Un contrôle ex ante, par une communication préalable des tarifs à l'ART, est donc indispensable.

Actuellement, bien que toutes les offres de FT soient soumises à une homologation préalable par l'ART, la concurrence reste faible sur les marchés de détail. Les obligations imposées sur les marchés de gros ne devraient pas provoquer de changement à moyen terme, il est nécessaire que la régulation des marchés de détail soit au moins aussi forte que la régulation actuelle.

La communication préalable de tous les tarifs à l'ART est donc indispensable.

De plus, elle ne présente pas de charge importante pour FT.

Cette obligation est donc tout à fait justifiée et proportionnée pour toutes les offres concernant les marchés où FT est dominant.

#### **– Conditions de mise en œuvre du pouvoir d'opposition préalable et modalités d'allègement du contrôle tarifaire**

Il ne semble pas y avoir de nécessité d'abandonner le contrôle systématique. Un contrôle systématique de toutes les offres n'implique pas un contrôle long et approfondi de toutes les offres.

C'est d'ailleurs la pratique actuelle de l'ART : selon les offres concernées par les demandes d'avis de FT, l'avis de l'ART peut nécessiter une analyse plus ou moins approfondie et prendre plus ou moins de temps. Ainsi depuis le début de l'année 2004, le temps entre la demande d'avis par FT et la réponse de l'ART a varié entre 2 et 60 jours.

La décision tarifaire 2004056 relative à la promotion « année de la Pologne/Bienvenue dans l'union européenne » a été reçue par l'ART le 6 avril et l'avis a été émis le 8 avril. La rapidité de l'ART provient ici de l'impact limité de la décision tarifaire.

La décision tarifaire 2004064 relative à la commercialisation de la vente en nombre de Forfaits PRO/PME a été reçue par l'ART le 14 mai 2004 et l'avis a été émis le 13 juillet 2004. Contrairement à la décision précédente, cette décision a un impact plus important et a nécessité une analyse de ciseau et de prédation ainsi que la demande d'informations complémentaires qui n'ont été fournies par FT que le 8 juin.

Il semble donc que la durée et la profondeur de l'analyse soit déjà adaptée à la proposition tarifaire de FT. Une procédure en deux temps n'allègera pas la charge de travail de l'ART.

Les délais d'examen des tarifs de détail de la téléphonie fixe observés en 2004 ne semblent pas excessifs, ils sont en moyenne de 20 jours. Or dans de nombreux cas des informations complémentaires sont demandées à France Télécom. Si on ne tient compte que du temps écoulé entre la date où l'ART dispose de toutes les informations et la date d'homologation, ce délai est ramené à une dizaine de jours.

Le système actuel semble donc assez efficace et son efficacité dépend en grande partie de la coopération de France Télécom et de sa réactivité dans la fourniture des informations nécessaires à l'ART pour conduire son analyse. La démarche en deux temps proposée par l'ART avec une réponse en moins de 7 jours pour certaines offres n'améliorera pas le délai moyen d'examen.

De plus un contrôle à deux vitesses va générer l'identification de deux catégories d'offres : celles approuvées en 7 jours par l'ART et celles nécessitant un contrôle approfondi.

Quand un type d'offre fera l'objet d'une approbation rapide, il sera difficile, voir impossible pour les autres offres de même type de justifier un contrôle approfondi. On effectue ainsi une catégorisation des offres avec l'officialisation progressive d'une liste des offres ne nécessitant pas de contrôle approfondi. Or, comme le souligne l'ART, la détection de pratiques anti-concurrentielles nécessite une analyse au cas par cas.

Afin d'éviter cette classification il est nécessaire de conserver un contrôle systématique adapté à chaque cas.

D'autre part Cegetel considère que l'ART devra être particulièrement attentive à certains cas typiques, en particulier :

- nouvelle offre (nouveau forfait etc...) ou nouvelle structure tarifaire,
- offre promotionnelle,
- baisse importante des tarifs,
- évolutions fréquentes de la même offre (par exemple moins de six mois après la dernière évolution),
- ...

Les nouvelles offres de services et les nouvelles structures tarifaires doivent systématiquement passer par une phase expérimentale. Lorsque France Télécom demande la mise en place de ces nouvelles offres, l'ART ne dispose pas d'éléments pertinents pour pouvoir effectuer les tests de prédation ou de répliquabilité. Il est donc nécessaire que France Télécom effectue une expérimentation et en rende compte à l'ART. L'offre ne pourra être généralisée que lorsque France Télécom aura fourni à l'ART l'ensemble des éléments demandés, dans le cadre de l'expérimentation, et qu'à partir de ces données l'ART aura vérifié que l'offre ne génère pas d'effets anti-concurrentiels et qu'elle est répliquable par les autres opérateurs. Cette pratique est déjà mise en place par l'ART et a notamment été utilisée avant la commercialisation des offres « appels à prix unique », des services « test appel » et « continuité de service en cas de panne »...

Les offres promotionnelles, en particulier leur portée (durée, nombre d'abonnés concernés), leur fréquence, et leur renouvellement doivent être examinées de très près. Entre septembre 2002 et décembre 2003, France Télécom, a soumis à l'ART 10 offres promotionnelles destinées aux clients n'ayant pas souscrit à la présélection ; 9 ont été acceptées (voir avis ART 03-1039). Ces offres sont normalement limitées dans le temps et limitées aux premiers abonnés qui y souscrivent. Cependant si elles deviennent trop fréquentes elles risquent de pousser les abonnés à annuler leur présélection. Ces offres doivent conserver leur caractère exceptionnel et ne pas être renouvelées trop fréquemment.

Cegetel souhaite rappeler que les innovations commerciales ou tarifaires de France Télécom à l'intérieur des marchés de l'accès ou des communications ne peuvent être considérées comme constituant un marché émergent dans la mesure où ces offres ne constituent pas un marché au sens de la Recommandation et des Lignes Directrices mais font partie d'un marché déjà existant.

Toute baisse importante des tarifs doit aussi être analysée en détail. Ces tarifs étant susceptibles de devenir des tarifs d'éviction. Par exemple en mars 2004, France Télécom avait

demandé de généraliser l'offre appel à prix unique. Cette offre était en test sur la base d'un tarif à 0,15€ par appel et France Télécom demandait sa généralisation à 0,11€. Or à 0,15€ l'offre ne présentait pas de squeeze tandis qu'elle en présentait un à 0,11€.

Une évolution fréquente de la même offre doit aussi être analysée attentivement car une baisse importante d'un tarif peut se masquer par des baisses non significatives mais fréquentes.

#### **- L'encadrement des tarifs de base des communications locales et interurbaines**

Comme le souligne l'ART dans son analyse, il existe une catégorie d'abonnés qui, par souci de simplicité ou pour d'autres raisons, ne cherche pas à utiliser les offres optionnelles, les forfaits ni la (pré)sélection du transporteur, et se contente des tarifs de base de France Télécom.

En pratiquant des prix élevés pour cette catégorie d'abonnés, FT dispose d'une capacité à pratiquer des prix plus bas pour les autres abonnés via des options et forfaits.

Les opérateurs alternatifs ne disposent pas de cette catégorie lucrative d'abonnés. En effet, passer à la concurrence nécessite une démarche de l'utilisateur et les opérateurs alternatifs n'ont pas la notoriété de France Télécom. Le passage à la concurrence a donc une motivation principalement financière. Par conséquent, les opérateurs alternatifs n'ont pas la capacité, comme France Télécom, de pratiquer des tarifs de base élevés, sans risque de perdre leurs clients.

Dans l'intérêt de l'utilisateur il semble donc important de contrôler ces tarifs de base. Cependant la contrainte de plafonnement ne doit pas conduire à une baisse trop importante des tarifs de France Télécom. Les opérateurs alternatifs doivent pouvoir proposer des prix inférieurs à ceux de FT, sans quoi, l'incitation à passer à la concurrence, déjà faible pour cette catégorie d'utilisateurs, risquerait de se réduire davantage.

De plus le plafonnement doit concerner exclusivement les prestations de base alors que le problème de déséquilibre doit se résoudre par un contrôle approfondi des offres forfaitaires.

Si le fait de pratiquer des prix élevés sur les communications de base peut permettre à FT de pratiquer des prix plus faibles sur les forfaits, le fait de contrôler les prix de base et de

réduire ces tarifs n'aura pas forcément un effet sur les prix des forfaits. France Télécom sera toujours tentée de retenir les abonnés susceptibles de passer à la présélection en proposant des offres forfaitaires attractives.

Le problème de déséquilibre entre les tarifs de FT doit donc être résolu des deux côtés, à la fois :

- par un encadrement des tarifs de base,
- par le renforcement des tests d'éviction sur les offres forfaitaires et promotionnelles.