

Levée de la régulation du marché de la fourniture en gros d'accès central en position déterminée à destination du marché de masse – Consultation publique du 30 mai au 31 juillet 2024

Version publique

Présentation de Colt Technology Services

Colt Technology Services (ci-après « Colt ») est un opérateur d'envergure internationale, présent dans plus de 30 pays, dédié à la satisfaction des besoins des entreprises.

Les services qu'il propose à ses clients, principalement en Europe mais également en Amérique du Nord et en Asie, incluent la fourniture de connectivité à haut et très haut débit, la téléphonie fixe et l'hébergement à destination tant des clients entreprises (marché de détail) que des opérateurs de communications électroniques adressant également la clientèle entreprises (marché de gros).

Colt se positionne avant tout sur le haut du marché entreprises en fournissant essentiellement (mais pas exclusivement) des services avec une qualité de service élevée (garanties fournies en termes de débit, de résilience de sécurité, d'interruption maximale de service, de temps de rétablissement en cas d'incident, etc.) et en proposant des offres répondant aux besoins spécifiques et complexes des entreprises.

Ces besoins varient selon les services demandés (connectivité, IP, téléphonie, etc.) mais également selon le nombre et le type de sites à desservir et le niveau de fiabilité exigé pour les raccordements (par ex., multi-accès aux fins de sécurisation). Les clients relèvent de secteurs d'activités variés, dont certains pour lesquels la fourniture de services de haute qualité revêt une importance vitale (services financiers, e-commerce, médias, etc.).

Colt est présent en France depuis 1997. Il y investit dans le déploiement de ses propres infrastructures, de génie civil, de dégroupage et de fibre optique, en déployant son réseau dans les grandes villes (notamment Paris, Lyon, Marseille et leurs périphéries). Lorsque les conditions techniques et économiques le permettent, Colt fait toujours le choix d'investir dans son réseau propre pour pouvoir faire jouer pleinement sa capacité de différenciation et répondre aux besoins de ses clients. Ce n'est que lorsque ces conditions ne sont pas réunies qu'il a recours à des offres d'accès, passif ou activé, proposées par des opérateurs tiers et notamment, en France, par Orange.

En effet, pour satisfaire la demande de ses clients, qu'ils relèvent du marché de détail ou du marché de gros, il est indispensable pour Colt – et plus généralement pour les opérateurs purement entreprises – de pouvoir disposer d'une diversité d'offres, basées tant sur son réseau et ses investissements en propre que sur les offres, régulées ou commerciales, d'opérateurs tiers.

Commentaires de Colt

Colt remercie l'Autorité de lui donner l'occasion de formuler des observations sur le projet de décision procédant à la dérégulation du marché dit « 3b/2014 », incluant les offres dites de *bitstream* basées sur le cuivre et le FttH.

En préambule, Colt tient à rappeler la **diversité des besoins** sur le marché entreprises, quelle que soit la taille de l'entreprise considérée. En effet, même la clientèle du haut de marché – qui constitue la majorité des clients de Colt et exige généralement des accès de haute qualité avec une garantie de temps de rétablissement (GTR) de 4h – peut avoir des besoins de connectivité ne nécessitant pas une GTR élevée (avec GTR 10h ou simple garantie de temps d'intervention – GTI) voire aucune GTR.

En particulier, dans le cadre de besoins multi-sites, qui constituent la majorité des demandes sur le haut de marché de la clientèle entreprises, ces dernières demandent à la fois des accès avec une très importante qualité de service (par exemple pour leur siège, les sites critiques, les sites

de stockage de données de l'entreprise, etc.) et des accès correspondant à des offres « pro » très proches des offres du marché grand public (accès dans des succursales, par exemple une agence bancaire, accès correspondant à des besoins de sécurisation et/ou de diversité, etc.), incluses dans le marché de détail sous-jacent au marché 3b/2014. C'est ce que reflète le tableau figurant en page 19 du projet de décision.

Il faut également relever que certaines entreprises demandent une sécurisation y compris au niveau du réseau IP : autrement dit, une entreprise peut demander à son opérateur de lui fournir deux accès relevant de deux réseaux IP différents (un réseau IP géré par l'opérateur principal et un autre réseau IP géré par un opérateur tiers, reposant sur un accès souscrit en marque blanche).

C'est pourquoi il est indispensable pour un opérateur tel que Colt de pouvoir disposer d'une diversité d'offres, avec ou sans GTR, capables de répondre aux besoins variés des entreprises, sur l'ensemble du territoire national.

En ce qui concerne la **définition du marché pertinent** du point de vue géographique, Colt partage l'analyse de l'Autorité concernant la **dimension nationale** du marché. Du côté de la demande, un opérateur entreprises qui souhaite répondre à un appel d'offres pour des besoins multi-sites doit être capable de le faire pour tous les sites, y compris ceux qui seraient situés dans les zones peu denses où l'investissement dans des infrastructures en propre ne peut être rentabilisé, du fait notamment de l'absence d'économies d'échelle. Faute de pouvoir présenter une offre pour tous ces sites, l'opérateur serait en effet écarté de l'appel d'offres.

Concernant la définition du **marché pertinent en termes de services**, Colt comprend que l'Arcep n'y inclut pas les offres de revente (marque blanche) de type *broadband* (offres IP / de niveau 3, telle l'offre Just Fibre d'Orange) mais seulement les offres nécessitant d'investir dans un réseau de collecte avec plusieurs points de livraison au niveau infranational. Colt invite ainsi l'Arcep à compléter son analyse pour étudier la substituabilité entre ces offres de revente et celles incluses dans la définition du marché pertinent proposée. Colt invite également l'Autorité à compléter l'article 1 du dispositif pour y inclure la définition du marché pertinent en termes de services.

[SDA]

En ce qui concerne le **test des trois critères**, pour considérer que les deux premiers critères ne sont pas remplis, l'Arcep se fonde essentiellement sur le développement des offres de *bitstream* FttH notamment à destination des entreprises et la proportion croissante de locaux accessibles par au moins deux offres alternatives à celle d'Orange, qui va de 40% à 95% selon les zones du territoire et est en moyenne comprise entre 80% et 85%.

Compte tenu du caractère relativement récent de ces offres, Colt invite l'Autorité à compléter son analyse en précisant le **nombre d'accès effectivement souscrits** pour répondre aux besoins des entreprises, permettant d'apprécier l'effectivité de l'accès ainsi fourni. Colt souhaiterait également que l'Arcep précise si des opérateurs purement entreprises sont offreurs de telles offres *bitstream* FttH ou si elles relèvent uniquement d'opérateurs présents sur le marché grand public comme le marché entreprises, afin d'évaluer la présence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée pour les opérateurs purement entreprises, qui ne disposent souvent pas des économies d'échelle permettant de raccorder en passif les PM et NRO FttH.

Enfin, **s'agissant de la période transitoire** que l'Autorité envisage d'adopter jusqu'au 31 mars 2026, Colt considère que, quel que soit le marché de gros considéré, pour les accès entreprises, un délai de 18 mois correspond à un strict minimum afin de disposer de visibilité suffisante.