

Autorité
de la concurrence



**Décision n° 19-DCC-199 du 28 octobre 2019
portant réexamen des engagements de la décision n° 14-DCC-160 et
des injonctions de la décision n° 17-D-04**

L'Autorité de la concurrence (section IA),

Vu les décisions n° 14-DCC-160 du 30 octobre 2014 relative à la prise de contrôle exclusif de SFR par le groupe Altice et n° 17-D-04 du 8 mars 2017 relative au respect de l'engagement figurant dans la décision autorisant l'acquisition de SFR par le groupe Altice relatif à l'accord conclu avec Bouygues Telecom le 9 novembre 2010 ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence, et notamment son article L. 430-7 ;

Vu le courrier en date du 23 janvier 2019 par lequel Altice France a demandé la levée des injonctions prononcées par l'Autorité dans le cadre de la décision n° 17-D-04 du 8 mars 2017 ;

Vu l'avis n° 2019-0733 du 22 mai 2019 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes ;

Vu le rapport du 12 juillet 2019 relatif au réexamen des engagements souscrits dans le cadre de la décision n° 14-DCC-160 et à la demande de levée des injonctions prononcées dans le cadre de la décision n° 17-D-04 ;

Vu les observations en réponse au rapport présentées par le commissaire du Gouvernement, le 26 août 2019, et par la société Altice France, le 30 août 2019 ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Les rapporteurs, le rapporteur général adjoint, le commissaire du Gouvernement et les représentants d'Altice France entendus au cours de la séance du 20 septembre 2019 ;

Les représentants de la société Bouygues Telecom, de la société Orange, du groupe Iliad et de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes entendus, lors de la même séance sur le fondement des dispositions de l'article L. 463-7 du code de commerce.

Adopte la décision suivante :

Résumé¹

L'Autorité de la concurrence a autorisé l'opération de prise du contrôle exclusif de SFR par Altice France sous réserve de la mise en œuvre de plusieurs engagements structurels et comportementaux par une décision n° 14-DCC-160 du 30 octobre 2014.

Les engagements comportementaux ont été souscrits pour une période de cinq ans à compter du 30 octobre 2014, renouvelable une fois si l'analyse concurrentielle menée par l'Autorité, au terme de cette première période de cinq ans le justifiait. Par ailleurs, le 23 janvier 2019, Altice France a demandé la levée des injonctions prononcées par l'Autorité dans le cadre de la décision n° 17-D-04 qui a sanctionné Altice France pour le non-respect d'une partie des engagements souscrits (engagement dit « Faber »).

Afin de répondre au risque de préemption de la clientèle très haut débit sur le marché de la fourniture d'accès à internet, Altice France s'était engagée à permettre l'accès à son réseau câblé à tout opérateur par le biais de deux offres de référence, ainsi qu'à ne pas utiliser les informations dont elle est destinataire en tant qu'opérateur déployant un réseau de fibre optique (dites informations « IPE ») pour commercialiser des offres de très haut débit sur le réseau câblé dans les logements devant être fibrés à brève échéance. Elle s'était par ailleurs engagée à ne pas commercialiser d'offres très haut débit sur le réseau câblé dans les bureaux de poste, SFR disposant d'une clause d'exclusivité pour la distribution d'offres avec le groupe La Poste.

Du fait du renforcement de l'intégration verticale de l'opérateur à la suite de l'opération, l'Autorité avait identifié des risques d'atteintes à la concurrence sur plusieurs marchés amont de la fourniture d'accès à internet à destination des particuliers et des entreprises. Altice France s'était donc engagée à maintenir des offres dans des conditions au moins aussi avantageuses qu'avant l'opération sur le marché des offres passives de collecte sur le réseau longue distance (fibre optique noire ou FON) et sur le marché des offres de gros de service de capacité sur le segment terminal sur boucle locale optique dédiée (BL0D).

Enfin, l'Autorité avait relevé dans sa décision n° 14-DCC-60 qu'Altice France aurait été en mesure, postérieurement à l'opération, de priver Bouygues Telecom de l'accès à la clientèle très haut débit sur une part importante de la zone très dense, du fait de la dépendance de Bouygues Telecom vis-à-vis de SFR dans le déploiement de la fibre dans cette zone. Altice France s'était donc engagée à raccorder les immeubles au réseau déployé par SFR et Bouygues Telecom dans le cadre de leur accord (contrat dit « Faber »), afin de permettre à Bouygues Telecom d'exploiter le réseau dans lequel l'opérateur avait investi conjointement avec SFR. Ces raccordements devaient être effectués dans des délais et selon les modalités fixés par les engagements.

Par la décision n° 17-D-04, l'Autorité, statuant sur le fondement du IV de l'article L. 430-8 du code de commerce a constaté le non-respect de plusieurs de ces engagements, a infligé en conséquence à Altice France une sanction de 40 millions d'euros et a prononcé plusieurs injonctions : (i) des injonctions sous astreintes visant à raccorder le stock d'immeubles non raccordés à la date de la décision de sanction sous un an et (ii) des injonctions « simples » visant à respecter les engagements relatifs au contrat Faber souscrits dans le cadre de la

¹ Ce résumé a un caractère strictement informatif. Seuls font foi les motifs de la décision numérotés ci-après.

décision n° 14-DCC- 160 souscrits par Altice pour le restant de la durée initialement prévue (soit jusqu'en 2019).

Au terme de son examen, l'Autorité considère que la situation actuelle des marchés analysés en 2014 ne justifie pas que les engagements souscrits, pour une durée initiale de cinq ans, par Altice France dans le cadre de la décision d'autorisation de 2014 soient prolongés pour une nouvelle période de cinq ans.

Premièrement, les opérateurs de détail, en particulier Orange, ont déployé de façon très importante leur réseau fibre optique, de telle sorte que le risque de préemption en zone câblée a significativement diminué. En conséquence, l'Autorité n'a pas renouvelé les engagements conduisant Altice France à proposer des offres de référence d'accès au réseau câblé pour les opérateurs et aux informations IPE.

Deuxièmement, l'Autorité a pris note de l'évolution du marché de la distribution des offres d'accès à internet et de la fin de la clause d'exclusivité du contrat de distribution conclu entre La Poste et SFR et n'a, en conséquence, pas renouvelé l'engagement relatif à la distribution des offres câbles en bureau de poste.

Troisièmement, l'analyse concurrentielle réalisée sur les marchés des offres passives de collecte sur le réseau longue distance et des offres de gros de services de capacité sur le segment terminal sur BLOD a conclu au développement, depuis 2014, d'alternatives crédibles aux offres d'Altice France de telle sorte qu'Altice France ne dispose plus de la capacité à verrouiller l'accès à ces offres de gros. En conséquence, l'Autorité n'a pas renouvelé les engagements relatifs aux offres FON et BLOD.

Enfin, s'agissant des injonctions visant à éviter l'exclusion de Bouygues Telecom de la zone couverte par le contrat Faber et des engagements auxquels elles sont adossées, l'Autorité a constaté qu'Altice France a modifié sa stratégie, et privilégie désormais le déploiement de la fibre optique. En conséquence, ses intérêts sont désormais alignés avec ceux de Bouygues Telecom dans le raccordement des immeubles de la zone dite « Faber ». Par ailleurs, l'Autorité a pris note des modifications apportées au contrat Faber par le biais d'un avenant signé par Altice France et Bouygues Telecom en décembre 2018. Ces modifications intègrent au contrat lui-même des mécanismes s'inspirant de ceux qui avaient été mis en place pour les engagements souscrits en 2014, puis repris par les injonctions prononcées en 2017. En conséquence, l'Autorité a levé les injonctions hors astreintes prononcées dans le cadre de la décision n° 17-D-04.

En revanche, l'Autorité renvoie sa réponse à la demande de levée des injonctions sous astreintes à sa décision à venir relative aux conditions d'exécution des injonctions et à la liquidation des astreintes qui leur sont attachées. Cette affaire, dont l'instruction est actuellement en cours, devrait donner lieu à une décision au premier semestre 2020.

SOMMAIRE

I.	PRÉSENTATION DE LA PROCÉDURE ET DES FAITS	5
A.	Rappel de la procédure antérieure	5
B.	Réexamen des engagements souscrits dans le cadre de la décision n° 14-DCC-160 et examen de la demande de levée des injonctions prononcées dans le cadre de la décision n° 17-D-04.....	5
II.	DÉFINITION DES MARCHÉS PERTINENTS	6
A.	Les marchés de gros des télécommunications fixes (hors téléphonie)	6
B.	Les marchés de détail de la fourniture d'accès à internet	11
C.	Les marchés de détail des services de télécommunications fixes spécifiques entreprises (hors téléphonie)	17
D.	Le marché de la distribution d'accès à internet	19
III.	ANALYSE CONCURRENTIELLE	21
A.	Sur LES EFFETS VERTICAUX RELATIFS AU MARCHÉ de la distribution d'accès à internet.....	21
B.	Sur les effets verticaux relatifs au marché de gros des services de capacité sur le segment terminal	22
C.	Sur les effets verticaux relatifs au marché de gros des offres passives de collecte sur le réseau longue distance	25
D.	Sur le risque de préemption sur le marché de détail de la fourniture d'accès à internet	27
E.	Sur la situation spécifique en zone dite « Faber »	31
IV.	LE RÉEXAMEN DES MESURES CORRECTIVES DES DÉCISIONS D'AUTORISATION ET DE SANCTION	37
A.	Les conditions du réexamen des mesures correctives	37
B.	Le réexamen des mesures correctives.....	38

I. Présentation de la procédure et des faits

A. RAPPEL DE LA PROCÉDURE ANTÉRIEURE

1. Par une décision n° 14-DCC-160 du 30 octobre 2014 (ci-après « la décision d'autorisation »), l'Autorité de la concurrence (ci-après, « l'Autorité ») a autorisé l'opération de prise du contrôle exclusif de Société Française du Radiotéléphone (ci-après « SFR ») par le groupe Altice sous réserve de la mise en œuvre de plusieurs engagements.
2. Par une décision n° 17-D-04 du 8 mars 2017 (ci-après « la décision de sanction »), l'Autorité a constaté le non-respect par Altice France² des engagements relatifs à l'accord conclu avec Bouygues Telecom le 9 novembre 2010 (ci-après, « contrat Faber »).
3. Outre une sanction pécuniaire de 40 millions d'euros, l'Autorité a prononcé plusieurs injonctions à l'encontre des sociétés Altice Luxembourg et SFR Group afin que soient effectivement mis en œuvre les engagements souscrits dans le cadre de la décision d'autorisation. Elle a par ailleurs assorti une partie de ces injonctions d'astreintes progressives.

B. RÉEXAMEN DES ENGAGEMENTS SOUSCRITS DANS LE CADRE DE LA DÉCISION N° 14-DCC-160 ET EXAMEN DE LA DEMANDE DE LEVÉE DES INJONCTIONS PRONONCÉES DANS LE CADRE DE LA DÉCISION N° 17-D-04

4. Selon les termes de la décision d'autorisation, l'Autorité doit procéder au « réexamen des engagements », c'est-à-dire décider s'il y a lieu de prolonger l'application des engagements annexés à la décision, en tout ou en partie, en considération de l'évolution des circonstances de droit ou de fait prises en compte à l'occasion de l'examen de l'opération, au terme d'une période de cinq ans.
5. La clause de réexamen prévue au point 159 de la lettre d'engagements du 27 octobre 2014 annexée à la décision d'autorisation prévoit que les engagements souscrits par Altice France sont renouvelés une fois pour une durée de cinq ans au terme de la première période de cinq ans « *si l'analyse concurrentielle à laquelle l'Autorité devra procéder le rend nécessaire* ».
6. En application de cette disposition, l'Autorité a procédé au réexamen des engagements figurant dans la décision d'autorisation en vigueur à la date de la présente décision³.
7. Par courrier en date du 23 janvier 2019, Altice France a demandé la levée des injonctions prononcées par l'Autorité dans le cadre de la décision de sanction.
8. Les injonctions prononcées par l'Autorité en 2017 découlant du non-respect, par Altice France, des engagements souscrits dans le cadre de la décision d'autorisation et visant à remédier aux préoccupations de concurrence identifiées par l'Autorité sur les mêmes marchés que ceux analysés dans le cadre de la décision d'autorisation, l'instruction des deux affaires a été jointe par décision du Rapporteur général adjoint du 11 mars 2019.

² Dans le cadre de la présente décision, à des fins de clarté de lecture, les sociétés appartenant au périmètre de l'entité constituée à l'issue de l'opération et souscriptrices des engagements issus de la décision n° 14-DCC-160 seront désignées par le terme « Altice France », indifféremment de la date à laquelle le passage fait référence.

³ Les engagements concernés par la présente révision sont les engagements prévus aux points 2.2.1, 2.3, 2.4, 2.5.3, 2.5.4 et 2.5.5 ainsi qu'aux points 2.6 à 2.9 de la lettre d'engagements du 27 octobre 2014 annexée à la décision n° 14-DCC-160 du 30 octobre 2014.

9. Saisie par courrier du Rapporteur général de l’Autorité en date du 25 mars 2019, l’Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ci-après, « l’Arcep ») a rendu un avis le 22 mai 2019.

II. Définition des marchés pertinents

10. Les marchés concernés par les engagements analysés dans le cadre de la présente décision sont :
- *en amont*, les marchés de gros des offres de collecte sur le réseau longue distance, des services de capacités sur le segment terminal et des offres activées généralistes ;
 - *en aval*, les marchés de détail de la fourniture d’accès à internet, de la distribution d’accès à internet et des services de télécommunications spécifiques entreprises (hors téléphonie) sur lesquels l’offre est constituée par les fournisseurs d’accès internet et la demande par les entreprises et la clientèle résidentielle.

A. LES MARCHÉS DE GROS DES TÉLÉCOMMUNICATIONS FIXES (HORS TÉLÉPHONIE)

11. Pour constituer leur réseau de télécommunications, les opérateurs peuvent souscrire des offres sur les marchés de gros qui se substituent au déploiement d’une infrastructure en propre.
12. Seront successivement présentés : le marché des offres passives de collecte ; le marché de gros des offres haut et très haut débit activées généralistes ; le marché de gros des services de capacités.

1. OFFRES PASSIVES DE COLLECTE

13. Sur le marché de gros de la fourniture d’infrastructures passives, ou marché « de la collecte », des opérateurs ne disposant pas d’infrastructures, ou dont les infrastructures déployées en propre ne couvrent pas l’intégralité du territoire, sont demandeurs d’infrastructures passives (appelées également « fibres optiques noires » ou « FON ») pour compléter leur réseau.
14. Les offres de collecte sont donc des offres de mise à disposition d’infrastructures à destination de clients opérateurs de télécommunications qui souhaitent construire ou compléter leur réseau existant. Elles sont qualifiées de « passives » dans la mesure où l’opérateur offreur ne propose pas de services de télécommunications à l’opérateur client. En effet, l’opérateur offreur met à disposition une liaison dont le trajet est défini et sur laquelle l’opérateur client fait passer le trafic issu de son réseau. Si le fournisseur propose généralement des prestations de maintenance liées aux caractéristiques physiques de la fibre (intégrité physique de la fibre optique, réparation en cas de rupture...), c’est au client qu’incombe la responsabilité d’apporter son trafic à une extrémité de la liaison et de le traiter à l’autre extrémité.

a) Sur la définition de marché retenue en 2014

15. L’Autorité a retenu dans sa décision de 2014 une première segmentation entre le réseau longue distance et le réseau de desserte locale, c’est-à-dire selon la nature du trajet de la liaison proposée. Ainsi, le réseau longue distance permet de relier les nœuds locaux aux nœuds régionaux, tandis que le réseau de desserte locale permet de relier les nœuds locaux aux nœuds

de raccordement d'abonnés (ci-après « NRA ») dans le cas du réseau cuivre et aux nœuds de raccordement optique (ou « NRO ») pour le réseau fibre optique.

16. L'Autorité a retenu également une segmentation selon la nature du contrat de mise à disposition des infrastructures. En effet, les offres de collecte peuvent être rémunérées selon un modèle classique de location avec un loyer récurrent ou dans le cadre d'un droit irrévocable d'usage (ci-après « IRU » pour *Indefeasible Right of Use*) dans lequel le client verse un montant au début du contrat, auquel s'ajoute la rémunération régulière des prestations de maintenance.
17. L'Autorité a par ailleurs retenu un marché géographique national. Elle a toutefois envisagé une segmentation entre la France métropolitaine et chacun des DROM. Néanmoins, dans le cadre de la décision d'autorisation, l'Autorité avait considéré que la question pouvait être laissée ouverte, dans la mesure où les parties n'étaient actives qu'en métropole.

b) Sur l'évolution de la définition du marché des offres passives de collecte depuis 2014

18. L'ensemble des répondants au test de marché réalisé pour la présente décision ont indiqué que la définition du marché de la collecte retenue par l'Autorité en 2014 était toujours exacte, de même que la segmentation de ce marché entre réseau longue distance et desserte locale.
19. Altice France considère, pour sa part, qu'aucune évolution de marché susceptible de remettre en cause les définitions de marché retenues en 2014 n'est intervenue.
20. L'Autorité estime, au vu de l'instruction, que les définitions de marchés retenues dans la décision d'autorisation restent pertinentes dans le cadre de la présente décision.
21. En l'espèce, l'engagement souscrit dans le cadre de la décision d'autorisation (visant à répondre au risque soulevé par le renforcement vertical de la nouvelle entité) ne portait que sur le segment des offres passives de collecte sur le réseau longue distance (en IRU ou en location classique). En conséquence, l'analyse concurrentielle sera menée, dans le cadre de la présente décision, exclusivement sur le segment des offres passives de collecte sur le réseau longue distance au niveau national, sans distinguer entre offres en IRU et offres en location classique.

2. OFFRES DE HAUT ET TRÈS HAUT DÉBIT ACTIVÉES GÉNÉRALISTES

22. Lorsqu'un opérateur ne dispose pas d'infrastructure en propre (n'ayant ni développé son propre réseau fibre, ni dégroupé de NRA), et n'a pas non plus souscrit à une offre d'accès passif sur une zone géographique donnée, il peut s'appuyer sur une offre d'accès activée (ou dite « *bitstream* »). Son flux de données est alors collecté par le fournisseur de l'offre d'accès activée à partir d'un point de présence de l'opérateur de détail en amont du réseau, et acheminé vers le client final, via le réseau de l'opérateur fournisseur et la boucle locale cuivre, fibre optique ou coaxiale. Les services qu'un opérateur utilisateur de ce type d'offre peut proposer à sa propre clientèle dépendent, dans ce cas, du choix technologique opéré par le fournisseur de l'offre d'accès activée.
23. Les offres d'accès activées peuvent être bâties sur le réseau de fibre optique, le réseau cuivre (ou DSL) ou le réseau câble, et proposées par les opérateurs ayant déployé leur propre boucle locale ou bénéficiant d'un accès passif sur la boucle locale. Selon leur support, elles permettent de construire des offres de détail haut débit (ci-après « HD ») ou très haut débit (ci-après « THD »).

a) Sur la définition de marché retenue en 2014

24. Dans la décision d'autorisation, l'Autorité a considéré que les différentes offres de gros étaient substituables, quelle que soit la technologie à partir de laquelle elles étaient constituées. Elle suivait, sur ce point, la position de l'Arcep⁴.
25. Dans sa décision n° 2017-1347⁵, l'Arcep a confirmé que « *les offres d'accès à la boucle locale de cuivre et aux boucles locales optiques apparaissent substituables, à l'horizon de la présente analyse* », tout en précisant qu'« [il] *n'est cependant pas exclu qu'à terme, ces deux segments constituent des marchés distincts, notamment au regard des usages que pourraient permettre les réseaux à très haut débit.* »
26. Néanmoins, l'Autorité avait considéré que : « *même s'il n'y a pas lieu de remettre en cause la pratique décisionnelle en considérant un marché global des offres de gros activées généralistes, les effets de l'opération seront plus particulièrement analysés sur le segment des offres de gros activées très haut débit.* »⁶ En l'espèce, les engagements visaient à remédier aux préoccupations de concurrence identifiées par l'Autorité sur le segment des offres THD.
27. L'Autorité avait retenu une dimension nationale pour les marchés d'offres de haut et très haut débit activées généralistes.

b) Sur l'évolution de la définition du marché des offres de gros haut et très haut débit généralistes depuis 2014

28. L'Autorité ayant analysé les effets de l'opération sur le segment spécifique des offres THD, les engagements visaient à remédier aux préoccupations de concurrence identifiées par l'Autorité sur ce segment. Les éléments réunis au cours de l'instruction ne remettent en cause ni l'existence d'un marché des offres de haut et très haut débit activées généralistes, ni l'existence d'un segment des offres THD.
29. Altice France considère, pour sa part, qu'aucune évolution de marché susceptible de remettre en cause les définitions de marché retenues en 2014 n'est intervenue.
30. Dans son avis n° 2019-0733, notamment, l'Arcep a indiqué que, sur le marché de détail, le segment des offres THD est celui qui concentre la croissance du marché et a souligné que la dynamique identifiée dès 2014 s'est poursuivie et amplifiée. Or, il n'est pas possible de bâtir une offre de détail THD à partir d'une offre de gros HD. Dès lors que les éléments réunis au cours de l'instruction démontrent la pertinence de retenir un segment des offres THD sur le marché de détail de la fourniture d'accès à internet, ceci conduit à analyser également le segment THD du marché de gros des offres de haut et très haut débit activées généralistes.
31. Dès lors, dans le cadre de la présente décision, l'analyse concurrentielle sera menée plus particulièrement, comme dans la décision d'autorisation, sur le segment des offres de gros activées très haut débit au niveau national.

3. OFFRES DE GROS DE SERVICES DE CAPACITÉ

32. Les services de capacité (ou accès de haute qualité)⁷ sont des services de transmission fournis par un opérateur de réseau pour le compte de clients (opérateurs ou entreprises). Il s'agit

⁴ Décision d'autorisation, point 39.

⁵ Décision n° 2017-1347 de l'Arcep en date du 14 décembre 2017 portant sur la définition du marché pertinent de fourniture en gros d'accès local en position déterminée, sur la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché et sur les obligations imposées à cet opérateur sur ce marché, point 2.1.4.

⁶ Décision d'autorisation, point 41.

⁷ L'Arcep utilise le terme « accès de haute qualité » pour désigner les services de capacité depuis le cycle d'analyse de marché de 2017.

d'offres de services de capacité de transport de données sur une liaison déterminée qui sont caractérisées par une qualité de service élevée, notamment des garanties de temps de rétablissement (ci-après « GTR ») en cas de coupure.

33. Ces offres sont souscrites, sur le marché de gros, par des opérateurs qui souhaitent compléter leur réseau et, sur le marché de détail, par des entreprises et des administrations avec des besoins significatifs de services de télécommunications. Les offres de services de gros de capacité souscrites par les opérateurs clients permettent notamment à ces derniers de proposer des offres de détail sur le marché entreprises.

a) Sur la définition de marché retenue en 2014

34. L'Autorité distingue, au sein des services de capacité, deux marchés : le marché des services de capacité sur le segment terminal et le marché des services de capacités sur le segment interurbain, lui-même sous-segmenté entre segment intraterritorial et segment interterritorial⁸.
35. Concernant le marché des services de capacité sur le segment terminal, la décision d'autorisation a retenu, au sein des marchés de services de capacité, une segmentation entre les offres sur support cuivre et les offres sur la boucle locale optique dédiée (ci-après « BLOD »). Elle a par ailleurs écarté l'existence d'une pression concurrentielle des offres de services de capacités sur la boucle locale optique mutualisée (ci-après « BLOM »), qui sont des offres adossées au réseau de fibre optique (ou « FttH ») sans déploiement d'une liaison fixe spécifique au client. L'Autorité a précisé que : « *le développement des BLOM ne devrait pas modifier à court terme l'équilibre concurrentiel sur le marché de gros des services de capacité. Le développement d'une offre de gros sur BLOM paraît donc peu probable à court terme, d'autant qu'elle nécessiterait des investissements supplémentaires pour permettre de servir la clientèle entreprises et garantir le même niveau de service que pour les accès cuivre avec GTR et les accès BLOD (notamment inclure une GTR en cas de panne).* »⁹
36. Concernant les marchés géographiques, l'Autorité a retenu une dimension à la fois nationale et locale¹⁰. En effet, dans le cadre de la décision d'autorisation, l'Autorité a considéré que, dans la mesure où les conditions de concurrence ne sont pas homogènes au niveau national, certains opérateurs ayant une emprise infranationale, les effets de l'opération devaient s'analyser également au niveau local (au niveau de la commune pour le cas des liaisons sur BLOD).

b) Sur l'évolution de la définition du marché des offres de gros de services de capacités sur le segment terminal depuis 2014

37. La quasi-totalité des répondants au test de marché se sont prononcés en faveur du maintien de la segmentation retenue dans le cadre de la décision d'autorisation, à savoir l'existence de marchés distincts des services de capacité sur le segment terminal sur cuivre et des services de capacité sur fibre optique.
38. Si Altice France ne conteste pas cette segmentation, elle considère que la définition de marché retenue en 2014 n'est plus pertinente en raison de la substituabilité croissante entre les offres sur BLOD et BLOM.
39. Quatre répondants sur neuf soulignent l'existence d'une substituabilité entre les offres de services de capacités sur BLOD et sur BLOM. Ainsi, comme l'indique la société Kosc dans sa réponse au test de marché, « [a]u cours des dernières années, des offres de gros avec qualité de service renforcée sont apparues sur la boucle optique mutualisée ». De même, la société Adista

⁸ Décision d'autorisation, points 54 et suivants.

⁹ Décision d'autorisation, point 451.

¹⁰ Décision d'autorisation, points 48 à 50.

indique qu' « *il n'apparaît pas de différence notable entre les offres de détail issues de la BLOM [et] celle[s] de la BLOD* ».

40. Pourtant, cette substituabilité est relativisée par la majorité des répondants au test de marché. Ainsi, Kosc, qui considère que la BLOD et la BLOM sont des alternatives, précise toutefois que « *[l]'impact de[s] offres [BLOM] n'est pas homogène, car il existe d'importantes disparités sur leurs caractéristiques techniques et sur leur couverture du territoire* ». De même, Adista indique que « *l'infrastructure étant mutualisée (BLOM) les risques le sont également. Dès lors, le BLOM ne peut devenir une réelle alternative que sous la réserve de modalités à même de garantir une qualité de service et d'intervention limitant les impacts pour tous les opérateurs.* » Enfin, la société Céleste indique que « *[l]a BLOD permet aux entreprises des services que ne permet pas la BLOM : double parcours, point-à-point, interconnexions en fibre noire, liaisons Ethernet, liaisons Fibre Channel, utilisation de plusieurs opérateurs, migration sans coupure, GTR de 4h sur toutes les zones, débit 10Gb/s, débit symétrique garanti* ». À ce titre, il convient de relever que les offres de services de capacités sur BLOM d'Altice France (commercialisée sous le nom IP-Access) ne proposent pas de GTR, alors que les offres sur BLOD de SFR (offres E-Access) incluent une GTR de quatre heures. Or, les services de capacité sont caractérisés par une qualité de service élevée incompatible avec une absence de garantie de temps de rétablissement.
41. Ainsi, il apparaît que les services de capacités sur BLOM peuvent se substituer au détail aux services de capacité sur BLOD pour certains types de clients plus sensibles au prix et ayant des exigences techniques et de qualité de service réduites.
42. Sur ce point, l'Arcep indiquait dans son analyse de marché de 2017¹¹ relative aux offres de services de capacité que : « *[...] les accès de haute qualité ne sont pas encore proposés sur les BLOM, ces dernières ne présentant pas de garantie de temps de rétablissement. Ce constat devrait rapidement évoluer puisque plusieurs projets existent pour fournir de telles garanties lors des nouveaux déploiements de BLOM. Des offres adaptées au marché spécifique entreprises et basées sur l'accès à la BLOM devraient donc émerger prochainement.* »
43. Elle indique, dans l'avis n° 2019-0733, que l'émergence de ces offres sur BLOM est relativement récente. À ce titre, « *il est à noter l'apparition courant 2018 d'offres de gros activées avec GTR sur des réseaux FttH (avec ou sans adaptation) [c'est-à-dire des offres sur BLOM], qui devrait progressivement constituer une solution alternative, au moins pour partie, aux réseaux BLOD. Néanmoins, à court et moyen terme, ces offres ne sont disponibles que sur une partie des réseaux FttH, qui ne sont eux même pas encore déployés sur l'ensemble du territoire.* » L'Arcep considère donc que « *les offres BLOD restent, à l'heure actuelle, essentielles pour fournir une connectivité fixe de haute qualité aux entreprises* ».
44. En conséquence, il apparaît que les offres de services de capacité sur BLOM ne sont pas parfaitement substituables aux offres sur BLOD en raison notamment de leur présence parcellaire sur le territoire et du niveau moins élevé de qualité de services offert. Elles peuvent toutefois constituer une alternative pour certains clients avec des attentes techniques et de qualité de services inférieures.
45. Il ressort de l'instruction que les définitions de marchés retenues par l'Autorité dans le cadre de la décision d'autorisation demeurent pertinentes.

¹¹ Décision n° 2017-1349 de l'Arcep en date du 14 décembre 2017 portant sur la définition des marchés pertinents de gros des accès de haute qualité, la désignation d'opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et les obligations imposés à ce titre, développement relatif à la substituabilité entre les supports cuivre et optique au point a) du 2.1.3.

46. Il ressort par ailleurs des éléments recueillis dans le cadre de l'instruction qu'il est toujours pertinent de conduire l'analyse concurrentielle à la fois au niveau national et local. En effet, il convient de tenir compte de la présence à ce jour d'opérateurs locaux, ou disposant d'une couverture infranationale. Dans la mesure où l'animation concurrentielle n'est pas uniforme sur un marché de dimension nationale, l'analyse concurrentielle doit tenir compte des effets de l'opération au niveau local, soit au niveau de chaque commune.
47. En conséquence, seuls les marchés des services de capacité sur le segment terminal sur BLOD seront analysés dans le cadre de la présente décision. Cette analyse sera menée au niveau national et local.

B. LES MARCHÉS DE DÉTAIL DE LA FOURNITURE D'ACCÈS À INTERNET

48. Sur le marché de détail de la fourniture d'accès à internet fixe, l'offre des fournisseurs d'accès à internet rencontre la demande des consommateurs finals (ou clientèle « de masse », selon la terminologie de l'Arcep). Ce marché comprend non seulement les offres d'accès à internet au sens strict, mais également les offres incluant, en sus de l'accès internet, des offres de téléphonie fixe (2P) ou d'accès à des services de télévision (3P), voire un service de téléphonie mobile (4P).

1. SUR LA DÉFINITION DE MARCHÉ RETENUE EN 2014

49. L'Autorité distingue le marché de la fourniture d'accès à internet bas débit (via le réseau téléphonique commuté) et le marché de la fourniture d'accès à internet (via les technologies de l'ADSL, du câble et de la fibre)¹².
50. Au sein du marché de la fourniture d'accès à internet, l'Autorité¹³ et l'Arcep¹⁴ distinguent un segment des offres très haut débit définies comme les offres permettant un débit supérieur à 30 Mbits/s, quelle que soit la technologie sous-jacente (VDSL, fibre jusqu'à l'abonné – ou FttH – ou terminaison en câble coaxial – ou FttB).
51. L'Autorité distingue, sur ce marché, un segment de la clientèle résidentielle et un segment de la clientèle professionnelle¹⁵. La clientèle « professionnelle » est constituée des clients recourant à un accès internet pour leur usage professionnel mais dont les besoins sont proches de ceux de la clientèle résidentielle, et qui se distinguent des clients « entreprises » par leur sensibilité moindre aux services dédiés aux entreprises (notamment les garanties de temps de rétablissement).
52. L'Autorité a également envisagé une distinction selon le type de services proposés, le marché de la fourniture d'accès à internet haut et très haut débit comprenant, outre l'accès à internet, l'ensemble des services haut et très haut débit, à savoir les services de voix sur IP et la

¹² *Décision d'autorisation, point 59.*

¹³ *Décision d'autorisation, point 72 ; décision de sanction, point 7 ; avis n° 17-A-09 du 5 mai 2017 relatif à une demande d'avis de l'Arcep portant sur le cinquième cycle d'analyse des marchés de gros du haut-débit, du très haut-débit et des services de capacités, points 55 et suivants.*

¹⁴ *Décision n° 2017-1347 de l'Arcep en date du 14 décembre 2017 portant sur la définition du marché pertinent de fourniture en gros d'accès local en position déterminée, sur la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché et sur les obligations imposées à cet opérateur sur ce marché, point b) du 2.1.2.*

¹⁵ *Décision d'autorisation, point 73.*

télévision¹⁶. Ces services sont généralement proposés dans le cadre d'une offre multiservices dite « *triple-play* » (ou « 3P »).

53. L'Autorité retient une dimension nationale du marché de détail de la fourniture d'accès à internet.
54. Néanmoins, il convient de souligner que, si la structure des offres et les prix sont homogènes au niveau national, les clients n'ont pas nécessairement accès aux mêmes types d'offres selon leur lieu de résidence. En effet, en fonction du déploiement des infrastructures sous-jacentes, toutes les offres ne sont pas uniformément disponibles sur le territoire national. Plus particulièrement, le segment du THD peut être considéré comme un marché national « en cours de constitution », dans la mesure où l'infrastructure FttH n'est pas encore uniformément déployée sur le territoire national et où l'accès à une offre THD dépend de l'adresse de raccordement de l'abonné. La réglementation établie par l'Arcep elle-même distingue la zone très dense (ci-après « ZTD »), au sein de laquelle s'exerce une concurrence par les infrastructures du fait de la rentabilité du déploiement dans cette zone pour les opérateurs, et la zone moyennement dense (ci-après « ZMD »), au sein de laquelle les infrastructures sont mutualisées afin d'inciter les opérateurs à les couvrir malgré leur plus faible densité (et donc leur moindre attrait commercial). Au sein même d'une zone, à la date de la présente décision, des différences de couverture existent qui déterminent l'éligibilité, ou non, d'une adresse à une offre THD.
55. Dès lors, l'analyse concurrentielle, même si elle est formellement réalisée en tenant compte de la dimension nationale du marché (prix et structures des offres homogènes), doit également tenir compte de l'existence de zones différenciées, de l'état des déploiements des infrastructures et du caractère « captif » de la clientèle au niveau local.

2. SUR L'ÉVOLUTION DE LA DÉFINITION DU MARCHÉ DE DÉTAIL DE FOURNITURE D'ACCÈS À INTERNET (MARCHÉ RÉSIDENTIEL) DEPUIS 2014

a) Sur la distinction entre les offres haut débit et les offres très haut débit

56. Concernant l'existence d'un segment des offres très haut débit, Altice France « [...] considère que la prise en compte d'un segment de marché des services THD au sein du marché des offres de détail haut et très haut débit est pertinente dans le cadre du présent examen du renouvellement des engagements étant donné que l'analyse concurrentielle avait été menée par l'Autorité sur ce segment en 2014. Altice France estime néanmoins qu'il ne s'agit pas de marchés distincts. »
57. L'Autorité a considéré dans la décision d'autorisation que « compte tenu du rôle de l'accès à internet très haut débit dans le développement du marché, il convient ainsi de considérer que les effets de l'opération sur le segment du très haut débit constituent des effets affectant le marché dans son ensemble »¹⁷. Elle a ainsi mené son analyse concurrentielle sur le segment du très haut débit.
58. Dans son avis n° 17-A-09 précité, l'Autorité a noté plusieurs évolutions tendant à renforcer encore la différenciation entre les offres haut et très haut débit¹⁸, ces évolutions pouvant aboutir

¹⁶ Décision d'autorisation, point 74.

¹⁷ Décision d'autorisation, point 72.

¹⁸ Avis n° 17-A-09, points 64 et suivants.

à ce que le segment des offres très haut débit constitue, à terme, un marché distinct de celui des offres haut débit¹⁹.

59. Dans ce contexte, l'Autorité s'est attachée à vérifier si, sur ce point, la segmentation retenue dans la décision d'autorisation et reprise en 2017 par l'Autorité et l'Arcep est toujours pertinente.
60. Il ressort de l'instruction que plusieurs éléments illustrent la différenciation croissante entre les offres HD et les offres THD.
61. Tout d'abord, le développement du THD correspond à un changement (au moins quantitatif) de comportement des consommateurs. En effet, l'accès au THD est lié à un accroissement de la consommation de services internet. Le « Baromètre des connexions Internet fixe en France métropolitaine 2018 » publié par Nperf²⁰ indique notamment : « En 2018, les Français ont surfé avec un débit descendant moyen de 68,02 Mb/s contre 47,65 Mb/s en 2017 soit une hausse impressionnante de 42 % ! Le débit montant progresse quant à lui de 72 %. Cette hausse peut s'expliquer par l'engouement des internautes pour la fibre et les montées en débit opérées dans les centre-bourgs et l'arrivée de la 4G fixe. Malheureusement, cette belle progression confirme aussi le fossé grandissant entre les Français ayant accès à une technologie Très haut Débit et seulement l'ADSL. »
62. Parallèlement, dans sa réponse au test de marché du 20 mars 2019, Orange a notamment indiqué : « Il est à noter que le développement du THD tend à stimuler les usages. Ainsi, par exemple, entre le S1 2016 et le S2 2017, Orange a relevé dans sa propre base de clients Orange Internet une croissance de [confidentiel] »
63. Lors de leur audition du 20 mai 2019, les représentants de Bouygues Telecom ont déclaré : « Le THD est au moins un segment différent du haut débit en ce sens que les services sont différents. Il y a une attractivité forte du débit, qui se traduit par le fait que les offres sont segmentées par la vitesse. On voit que les clients migrent vers le THD. Leurs facteurs d'intérêt sont en premier la vitesse. Les clients ne reviennent pas en arrière vers l'ADSL. »
64. Ils ont, sur ce point, confirmé les éléments déjà présentés dans la réponse de Bouygues Telecom au test de marché du 20 mars 2019 :
65. « L'évolution rapide des usages et l'appétence des utilisateurs pour des services nécessitant des débits très élevés impliquent une appétence de plus en plus marquée des utilisateurs pour des débits supérieurs à 100 Mbps.

Tous ces éléments ne font que confirmer la spécificité du THD et justifient amplement la prise en compte d'un segment de marché spécifique de services très haut débit (« THD »), distinct du marché du haut débit.

Cette spécificité du THD est illustrée par : (i) les performances techniques de la fibre (FttH ou FttLA²¹), qui marquent une rupture avec le DSL, (ii) l'existence et le développement d'usages

¹⁹ Avis n° 17-A-09, point 70 : « L'Autorité considère toutefois que les évolutions évoquées dans les précédents paragraphes pourraient, à brève échéance, remettre en cause les éléments qui permettent aujourd'hui à l'ARCEP d'aboutir à une telle conclusion. De telles évolutions pourraient par ailleurs conduire l'Autorité elle-même, en cas de besoin, à réexaminer cette conclusion. »

²⁰ NPerf propose, par le biais du site internet nperf.com, aux souscripteurs d'une offre d'accès à internet de tester le débit et la latence de leur connexion internet. À partir des tests de débit réalisés sur son site ainsi que sur les sites de partenaires (notamment, Ariase.com, DegroupTest.com, MacG.co, TestDebit.info, Clubic, Tom's Hardware, ZDNet, etc.), NPerf publie un observatoire des débits des accès internet fixe. Pour l'année 2018, le baromètre publié par nPerf s'appuie sur 6,6 millions de tests de débits dont 747 270 tests sur des lignes en fibre optique.

²¹ FTTLA ou « Fibre to the last amplifier », « fibre jusqu'au dernier amplificateur ». Il s'agit d'une technologie utilisée pour fournir l'accès à Internet aux particuliers : le FTTLA vise à remplacer le câble coaxial jusqu'au dernier équipement actif (le plus proche de l'abonné) par de la fibre optique.

nécessitant des débits élevés pour répondre aux attentes de vitesse et de confort accrues des utilisateurs qui n'acceptent plus de voir un accès internet « ramer » (consommation vidéo en OTT, multi-écrans, etc.), (iii) le fait que l'argument relatif au débit soit constamment mis en avant par les opérateurs, (iv) le fait que les débits soient un critère de choix déterminant pour le consommateur, (v) une substituabilité asymétrique. »

66. Par ailleurs, les offres THD sont proposées, hors promotion, à des prix structurellement supérieurs aux offres HD. Les quatre principaux fournisseurs d'accès à internet (Orange, SFR, Bouygues Telecom et Iliad (Free)) proposent des promotions sur les abonnements haut et très haut débit pour les douze premiers mois d'abonnement. Ces promotions peuvent ramener le prix des offres THD au niveau du prix des offres HD (c'est le cas notamment des offres Bouygues Telecom et Free). Néanmoins, au bout de douze mois, seul Free pratique des prix hors promotion équivalents pour les offres HD et les offres THD. Chez les trois autres opérateurs, les abonnements THD sont facturés à un prix plus élevé que les abonnements HD. Cette différence, comprise entre 2 et 7 euros par mois, selon les offres, est significative rapportée au coût total de l'abonnement (qui dépasse rarement 40 euros par mois) et correspond à un renchérissement compris entre 5 % et 15 %, selon les offres, lors du passage d'une offre HD à une offre THD. Ces constats restent valables pour les offres Red²² (offres exclusivement en ligne proposées par SFR) et Sosh (offres exclusivement en ligne proposées par Orange).
67. Enfin, comme l'Autorité le constatait déjà en 2014 et en 2017, la dynamique du marché de détail de la fourniture d'accès à internet est portée par la croissance du segment des offres THD. Les données récentes publiées par l'Arcep²³ soulignent cette tendance :

« Fin 2018, le nombre d'abonnements internet à haut et très haut débit sur réseaux fixes atteint 29,1 millions, soit une croissance nette de 190 000 accès au cours du trimestre. Sur un an, l'accroissement net s'élève à 700 000 (+2,5 %).

La croissance annuelle du nombre d'accès à très haut débit connaît une progression ininterrompue depuis deux ans. Elle atteint pour la première fois deux millions, contre +1,5 million en 2017, portant ainsi le nombre d'abonnements actifs à 9,0 millions fin 2018. La croissance trimestrielle du très haut débit provient à près de 80 % de l'augmentation du nombre d'accès en fibre optique de bout en bout. Ainsi, 4,8 millions de locaux bénéficient désormais d'un abonnement en fibre optique jusqu'au logement, en croissance de 485 000 en un trimestre et de 1,5 million en un an, à comparer à 1,1 million en 2017.

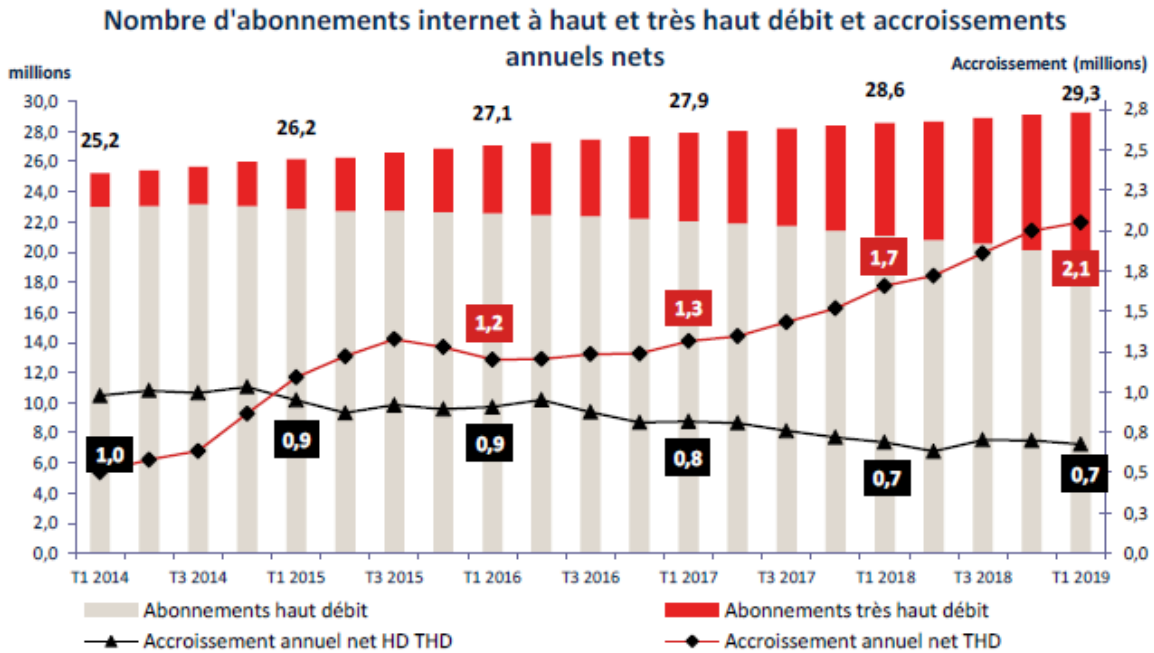
Au quatrième trimestre 2018, le nombre d'abonnements à très haut débit représente 45 % du nombre total de locaux éligibles au très haut débit, en croissance de 6 points en un an. En outre, près d'un tiers de abonnements internet sont désormais à très haut débit (+6 points en un an).

Le recul annuel du nombre d'abonnements à haut débit (20,1 millions) s'intensifie encore ce trimestre (- 430 000 au cours du trimestre contre - 285 000 un an auparavant). »

68. Le graphique ci-après illustre cette dynamique :

²² Les offres Red sont tarifées à un prix significativement inférieur aux offres comparables, mais elles présentent la plus forte différence entre les tarifs HD et les tarifs THD (7 euros, soit un renchérissement de plus de 40 % pour le passage du haut au très haut débit).

²³ Page 3 de l'observatoire haut et très haut débit : abonnements et déploiements (T4 2018) (https://www.arcep.fr/fileadmin/cru-1561467138/reprise/observatoire/HD-THD-2017/2018-t4/Observatoire_HD_THD_T4_2018.pdf)



Source : Observatoire des marchés des communications électroniques : services fixes haut et très haut débit : abonnements et déploiements – 1^{er} trimestre 2019²⁴

Note de lecture ; Au premier trimestre 2019, le nombre total d'abonnements HD et THD s'élève à 29,3 millions. Le nombre d'abonnements HD et THD a augmenté de 700 000 abonnements par rapport au premier trimestre 2018. Le nombre d'abonnement uniquement THD a crû de 2,1 millions en un an (sur la même période). En conséquence, il peut être déduit que le nombre d'abonnements HD a diminué de 1,4 million entre le premier trimestre 2018 et le premier trimestre 2019.

69. Néanmoins, les répondants au test de marché n'ont globalement pas considéré qu'il serait pertinent, à ce jour, de distinguer le marché des offres très haut débit de celui des offres haut débit.

70. Orange a notamment indiqué, dans sa réponse au test de marché :

« [...] la prise en compte d'un segment de marché des services THD au sein du marché pertinent global HD/THD est toujours pertinente du fait notamment de son dynamisme. Le segment THD porte en effet la croissance des usages et la croissance du marché [...].

Orange entend en outre préciser que ce segment de marché ne saurait être considéré comme un marché pertinent en tant que tel du fait :

- de l'absence de réels nouveaux usages portés par le THD ;
- du continuum d'offres et de tarifs entre le HD et le THD.

Cette analyse est conforme aux constats opérés par l'ARCEP dans le cadre de sa décision n° 2017-1347 [...] »

71. Cette position a été confirmée lors des auditions réalisées au cours de l'instruction. Lors de leur audition du 21 mai 2019, les représentants d'Iliad ont notamment déclaré : « En l'état du marché, on ne voit pas deux marchés séparés [...] ». De même, interrogés sur l'existence de nouveaux usages accessibles uniquement en THD, les représentants d'Orange ont déclaré : « Cela ne constitue pas de réels nouveaux usages. En tout état de cause, la pénétration et l'évolution de ces usages ne permettent pas d'identifier à date un marché THD pertinent. Peu

²⁴ https://www.arcep.fr/fileadmin/cru-1561467138/reprise/observatoire/HD-THD-2017/2019-t1/Observatoire_HD_THD_T1_2019.pdf

de services fonctionnent uniquement sur le THD, c'est l'expérience client qui crée la frontière mais pas le service en lui-même. On n'a pas une vision caricaturale de la situation mais il n'y a pas de services conduisant à une séparation claire entre ces marchés. Dans le cadre du HD ou THD le client se positionne en fonction de la disponibilité de l'offre dans la zone, ce ne sont pas les services seuls qui guident son choix. Aujourd'hui nous n'avons pas d'éléments pour remettre en cause le résultat des analyses menées récemment par l'ARCEP. »

72. En tout état de cause, les analyses concurrentielles de l'Autorité dans les décisions d'autorisation et de sanction ont été réalisées sur le segment des offres THD du marché de détail de la fourniture d'accès à internet haut et très haut débit.

b) Sur la distinction entre la clientèle résidentielle et la clientèle professionnelle

73. Altice France considère que le marché de détail de la fourniture d'accès à internet devrait se restreindre au segment de la clientèle « résidentielle » et que la clientèle « professionnelle » devrait être intégrée au marché de détail des services de télécommunications fixes spécifiques entreprises (hors téléphonie) présenté ci-dessous (paragraphes 82 et suivants).

74. Les éléments réunis au cours de l'instruction amènent l'Autorité à s'interroger sur la pertinence du maintien d'un segment de la clientèle « professionnelle » au sein du marché de détail de la fourniture d'accès à internet.

75. Tout d'abord, ce segment, retenu par la pratique de l'Autorité, n'est en revanche pas identifié dans la pratique décisionnelle de l'Arcep.

76. De même, si les besoins de certains clients « professionnels » peuvent être proches de ceux des clients résidentiels, il ne semble pas que, du côté de l'offre, les opérateurs distinguent les clients « professionnels » des clients « entreprises ». Orange et Bouygues Telecom ont notamment indiqué rattacher, dans leurs relations commerciales avec leurs clients, l'ensemble de la clientèle professionnelle à la clientèle « entreprise ». En effet, un client qui s'identifie comme professionnel auprès de ces opérateurs (*via* un numéro SIRET par exemple), n'est pas en mesure de souscrire une offre à destination des particuliers.

77. En tout état de cause, dans le cadre de la présente décision et du fait de la structure des engagements, la question de l'existence d'un segment regroupant la clientèle « professionnelle » au sein du marché de détail de la fourniture d'accès à internet peut être laissée ouverte, dès lors qu'elle est sans incidence sur les résultats de l'analyse concurrentielle.

c) Sur la distinction envisagée en fonction du type de services offerts

78. Dans la décision d'autorisation, l'Autorité a analysé les effets de l'opération sur les éventuels segments des offres 3P et 4P. Elle a notamment identifié un risque d'effet congloméral pouvant jouer au bénéfice d'Altice France entre les marchés de la téléphonie mobile en métropole et le marché de détail de la fourniture d'accès à internet.

79. Altice France a indiqué qu'« *une segmentation plus fine en fonction du nombre et du type de services offerts n'est pas nécessaire dans le cadre de la présente analyse.* »

80. Du fait de la structure des engagements, il n'est pas nécessaire, dans le cadre de la présente décision, de mener une analyse spécifique sur les segments des offres 3P et 4P, la conclusion de cette analyse étant sans incidence sur la conclusion de l'analyse concurrentielle réalisée dans le cadre de la présente décision.

d) Conclusion sur la délimitation du marché de détail de la fourniture d'accès à internet

81. Compte tenu des préoccupations de concurrence identifiées par l'Autorité dans la décision d'autorisation²⁵, liées au risque de préemption, par la nouvelle entité, de la clientèle THD et de la structure des engagements souscrits pour y remédier²⁶, l'Autorité a mené son analyse concurrentielle sur le segment des offres THD du marché de détail de la fourniture d'accès à internet en métropole, sans distinguer selon le type de clientèle (résidentielle ou professionnelle) ou le type de services offerts (1P, 2P, 3P ou 4P).

C. LES MARCHÉS DE DÉTAIL DES SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS FIXES SPÉCIFIQUES ENTREPRISES (HORS TÉLÉPHONIE)

82. Les marchés de détail des services de télécommunications fixes spécifiques entreprises incluent la fourniture d'offres d'accès à internet pour les entreprises et les services de détail de capacités. Ces marchés sont distincts des marchés de détail de la fourniture d'accès à internet décrits précédemment (*cf. B* du présent II) qui concernaient la distribution au détail d'offres d'accès à internet aux particuliers (clientèle dite « résidentielle »).

1. SUR LA DÉFINITION DES MARCHÉS RETENUE EN 2014

83. L'Autorité et l'Arcep ont retenu l'existence d'un marché global des services de télécommunications fixes spécifiques entreprises. Dans le cadre de la décision d'autorisation, l'Autorité a en outre envisagé un segment spécifique pour les services offerts à la clientèle du haut du marché²⁷, qui correspond aux grandes entreprises qui recourent à des appels d'offres pour couvrir leurs besoins et ont des besoins spécifiques.
84. L'Autorité a considéré que la clientèle « professionnelle » (dont les besoins sont proches des besoins de la clientèle « résidentielle ») n'appartenait pas au marché des services de télécommunications fixes spécifiques entreprises, qui fait l'objet d'une segmentation distincte au sein du marché de détail de la fourniture d'accès à internet.
85. L'Autorité a distingué, pour la délimitation géographique de ce marché, le marché métropolitain et chacun des DROM.

2. SUR L'ÉVOLUTION DE LA DÉFINITION DU MARCHÉ DE DÉTAIL DES SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS FIXES SPÉCIFIQUES ENTREPRISES DEPUIS 2014

86. Altice France considère que l'identification de trois segments au sein de marché serait plus pertinente que la seule identification d'un segment du « haut de marché ». À ce titre, Altice France identifie : (i) un segment du haut de marché correspondant au segment retenu par la pratique décisionnelle de l'Autorité, (ii) un segment des entreprises de taille moyenne et (iii) un segment du bas de marché qui inclut les professionnels.

²⁵ Point 199 : « En toute hypothèse, le risque concurrentiel qu'entraîne l'opération consiste moins dans une exploitation d'un pouvoir de marché sur le segment du très haut débit que dans un risque de préemption de la clientèle adressable sur ce segment pendant la période de déploiement des réseaux en fibre optique. Le risque que les concurrents du nouvel ensemble ne puissent animer la concurrence du fait de l'opération, faute d'une offre très haut débit comparable à celle de la nouvelle entité, ressort donc de l'examen des effets verticaux de l'opération. »

²⁶ Les engagements souscrits par Altice France visaient principalement à encadrer son comportement sur le marché amont (marché des offres de haut et très haut débit activées généralistes) afin de prévenir toute stratégie de préemption ou de verrouillage du marché aval (marché de détail de la fourniture d'accès à internet).

²⁷ Décision d'autorisation.

a) Pertinence du segment du haut de marché

87. Le test de marché a confirmé la spécificité des entreprises du haut de marché, Adista remarquant notamment qu'« *une entreprise appartenant au haut de marché aura nécessairement besoin de solution sur mesure et n'optera que peu pour des offres sur étagères* ». Bouygues Telecom indique pour sa part que les besoins des entreprises du haut du marché comportent « *le plus souvent une interconnexion de sites, une infrastructure dédiée, la sécurisation du réseau, etc. Des offres sur mesure, pouvant combiner plusieurs technologies, sont généralement nécessaires pour répondre aux spécificités de chaque entreprise.* »
88. Les répondants insistent également sur les besoins mixtes des entreprises appartenant au « haut de marché ». Par exemple, Verizon souligne que la clientèle du haut de marché « *qui a besoin de services Premium sur BLOD pour ses grands sites stratégiques peut avoir également besoin pour ses sites secondaires de solutions d'accès low cost sur BLOM (cas typiques : grande distribution, pétroliers, réseaux bancaires de détail...)* ». Cependant, le fait que les entreprises appartenant au haut de marché soient acheteuses à la fois de services de télécommunications fixes sur le marché global et sur le segment spécifique n'est pas de nature à remettre en cause la segmentation dans la mesure où ces services ne sont pas substituables pour les entreprises.
89. En conséquence, l'existence d'un segment du haut du marché retenu par l'Autorité dans le cadre de la décision d'autorisation demeure pertinente.

b) Inclusion de la clientèle professionnelle dans le marché spécifique aux entreprises

90. Le marché global des services de télécommunications fixes spécifiques entreprises se différencie du marché de détail de la fourniture d'accès à internet fixe, dont la clientèle est quasi-exclusivement résidentielle. L'Autorité et l'Arcep se sont interrogées sur l'appartenance au marché « entreprises » de la clientèle professionnelle dont les besoins en services de télécommunications peuvent être couverts, au moins en partie, par des offres résidentielles.
91. L'Arcep souligne à ce titre que : « *les opérateurs et fournisseurs de services sur le marché de l'accès fixe proposent aujourd'hui des offres avec des déclinaisons adaptées à la clientèle résidentielle et aux clients professionnels. Cette dernière catégorie peut être subdivisée en deux sous-catégories, l'une regroupant les utilisateurs professionnels ou entreprises ayant des besoins de clientèle de masse, similaires à ceux des clients résidentiels, l'autre les utilisateurs professionnels ou entreprises ayant des besoins spécifiques. Ces deux catégories d'offres ne sont pas substituables, tant au niveau de la demande qu'au niveau de l'offre.* »²⁸
92. Cependant, si les besoins en services de télécommunications peuvent être couverts par les offres résidentielles, les opérateurs mettent à disposition des offres spécifiques aux professionnels que l'Arcep définissait en 2015 comme « *à mi-chemin entre les offres « entreprises » et les offres « grand public »*. Les versions Pro des offres fixes et forfaits mobiles proposent, par exemple, des plages de voix illimitée en journée et non en soirée, l'inclusion des appels internationaux vers les fixes et mobiles et/ou en itinérance, des forfaits partagés et ajustables, un service client dédié ou encore l'internet illimité avec débit supérieur, des boîtes mail professionnelles, de la GTR pour la téléphonie fixe »²⁹.

²⁸ Décision n° 2017-1349 de l'Arcep en date du 14 décembre 2017 portant sur la définition des marchés pertinents de gros des accès de haute qualité, la désignation d'opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et les obligations imposés à ce titre, point a) du 2.1.2.

²⁹ Décision n° 15-D-20 du 17 décembre 2015 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des communications électroniques, point 39.

93. Il apparaît ainsi que les professionnels, selon l'importance des services de télécommunications dans leur activité, peuvent avoir des besoins plus proches de ceux d'une entreprise (avec notamment la nécessité de disposer d'une GTR) que de ceux d'un particulier.
94. Par ailleurs, selon les opérateurs, les professionnels peuvent ne pas être en mesure de souscrire une offre résidentielle avec une identification d'entreprise. Orange a notamment indiqué que tout client fournissant un numéro SIRET est orienté vers les offres entreprises.
95. En tout état de cause, dans le cadre de la présente décision et du fait de la structure des engagements, la question de l'inclusion de la clientèle « professionnelle » au sein du marché de détail des services de télécommunications spécifiques entreprises peut être laissée ouverte, dès lors qu'elle est sans incidence sur les conclusions de l'analyse concurrentielle.

D. LE MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION D'ACCÈS À INTERNET

96. Le marché de la distribution d'accès à internet comprend l'ensemble des canaux de distribution utilisés par les opérateurs pour distribuer des offres d'accès à internet de détail.

1. SUR LA DÉFINITION DES MARCHÉS RETENUE EN 2014

97. Dans la décision d'autorisation, l'Autorité a identifié cinq canaux de distribution des offres d'accès à internet fixe : (i) réseaux intégrés des opérateurs, (ii) réseaux monomarkes spécialisés liés, sans être intégrés, aux opérateurs par un partenariat exclusif ou quasi-exclusif (iii) réseaux multimarkes spécialisés, qu'il s'agisse de spécialistes télécom ou de grandes surfaces spécialisées, intégrés ou non dans des groupes de distribution, (iv) réseaux multimarkes généralistes tels que les grandes surfaces alimentaires et (v) réseaux de vente à distance incluant les ventes sur internet, les ventes par téléphone et la vente directe.
98. L'Autorité a laissé ouverte la question de la délimitation exacte du marché de la distribution au détail de l'accès internet à destination de la clientèle résidentielle. Elle a toutefois mené son analyse concurrentielle sur un segment de la distribution en magasins physiques.
99. Concernant le marché géographique, l'Autorité a distingué la métropole et chacun des DROM.

2. SUR L'ÉVOLUTION DE LA DÉFINITION DU MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION D'ACCÈS À INTERNET DEPUIS 2014

100. Altice France considère que la définition de marché retenue en 2014 reste pertinente.
101. Il convient tout d'abord de relever que la pratique décisionnelle de l'Autorité reprend l'analyse de la lettre du ministre en charge de l'économie du 4 janvier 2008 relative à l'acquisition par France Telecom SA de la Compagnie Européenne de Téléphonie SA, qui retenait une segmentation entre les ventes à distance et les ventes en ligne pour la distribution d'accès à internet fixe. La lettre relevait en effet que les ventes à distance, en particulier les ventes en ligne, représentaient une part plus importante dans la distribution d'accès à internet que dans la distribution d'offres de téléphonie mobile en raison notamment de l'absence de Bouygues Telecom sur les offres d'accès à internet fixe et du statut de Free, qui à l'époque, était un acteur intégralement en ligne et absent des marchés de la téléphonie mobile.
102. Cependant, depuis 2008, Free a développé un réseau de boutiques, Bouygues Telecom a développé une offre internet fixe et SFR et Orange ont investi dans le développement de leurs sites de vente en ligne, notamment dans des offres présentes exclusivement sur internet (respectivement Red et Sosh). En conséquence, les différences constatées par rapport à la téléphonie mobile se sont résorbées. Les circonstances de fait sur lesquelles le ministre s'était

fondé pour segmenter le marché de la distribution d'accès à internet fixe ne s'observent plus aujourd'hui.

103. L'Autorité avait toutefois considéré en 2014 que les boutiques jouaient un rôle croissant dans le recrutement de nouveaux abonnés en raison de la maturité du marché. Elle notait à ce titre que : « *l'importance croissante des réseaux de distribution physique est fonction de deux facteurs : (i) la nécessité de disposer d'un réseau de distribution physique suffisant pour adresser la partie de la demande rétive à l'achat à distance et inciter les abonnés à changer d'opérateurs et (ii) l'augmentation des besoins de conseils, qui résulte de l'accroissement de la complexité des offres.* »³⁰ Cependant, le taux de pénétration des ventes à distance permet de limiter ce constat, la majorité des opérateurs ayant un taux de pénétration supérieur à 50 %.
104. Par ailleurs, depuis la décision d'autorisation, la pratique décisionnelle de l'Autorité a évolué concernant la prise en compte des ventes en ligne dans le commerce de détail. À titre d'exemple, la décision n° 16-DCC-111 du 27 juillet 2016 relative à la prise de contrôle exclusif de Darty par la Fnac a tenu compte du taux de pénétration des ventes en ligne, de la prise en compte des ventes en ligne dans le comportement stratégique des acteurs, de l'analogie des gammes en ligne et en boutiques, de l'uniformisation tarifaire et de l'existence d'une stratégie omnicanale pour conclure à la pertinence de l'inclusion des ventes en ligne dans les marchés concernés. L'analyse a été reprise dans le secteur de la distribution au détail de jouets³¹.
105. Enfin, les distributeurs d'offres d'accès à internet interrogés ont indiqué avoir une stratégie unifiée pour l'ensemble des canaux, proposer les mêmes offres (à l'exception des cas spécifiques de Sosh et Red) et pratiquer en conséquence des tarifs identiques dans l'ensemble des canaux de distribution. Par ailleurs, le client peut effectuer l'intégralité de sa souscription en ligne comme en boutique avec notamment l'expédition des équipements nécessaires par colis.
106. À ce titre, Altice France a indiqué que, sur ce marché, « *les achats sur Internet sont de plus en plus importants et les achats en boutique pèsent de moins en moins.* ». Elle souligne par ailleurs que « *les offres et les prix sont identiques (hors offres RED [disponibles uniquement sur internet], quel que soit le canal de distribution* ». À ce titre, Altice France a précisé que la concurrence s'exerce entre les canaux, en soulignant que « *les offres proposées en boutique et en ligne des opérateurs sont en concurrence, quel que soit le canal de distribution. Free [dont la présence physique est limitée] est notre concurrent direct* ». Par ailleurs, Altice France a précisé avoir « *une politique commerciale omnicanale, avec des offres identiques sur tous les canaux de distribution* » pour lesquelles « *les conditions commerciales et les stratégies sont identiques* ». Elle a ajouté que « *les parcours de vente sont construits pour être omni canaux et permettre au client de bénéficier de la complémentarité des canaux de vente entre eux* ». En conséquence, « *les canaux ne se construisent pas en opposition mais selon une évolution des comportements clients qui choisissent leur canal de renseignement et d'achat selon leurs propres besoins et contraintes. [...] Aucun des canaux ne se conçoit comme exclusif dans la stratégie de vente.* »
107. Il ressort de ce qui précède que les définitions de marchés retenues par l'Autorité dans le cadre de la décision d'autorisation ne paraissent plus correspondre à la réalité du marché à la date de la présente décision. Dans le cadre de celle-ci, l'analyse concurrentielle sera donc menée sur un marché global de la distribution au détail d'accès à internet sur le territoire métropolitain.

³⁰ Décision d'autorisation, point 373.

³¹ Décision de l'Autorité n° 19-DCC-65 du 17 avril 2019 relative à la prise de contrôle conjoint de la société Luderix International par la société Jellej Jouets et l'indivision résultant de la succession de M. Stéphane Mulliez.

108. Enfin, il convient de s'interroger sur la pertinence d'analyser la distribution de détail à la fois sur le marché de la fourniture d'accès à internet et sur le marché de la distribution de détail d'accès à internet.
109. En effet, l'intégralité des acteurs présents sur le marché de la fourniture d'accès à internet sont actifs sur le marché de la distribution d'accès internet. En revanche, certains acteurs distribuent exclusivement des offres d'accès à internet, comme certaines grandes surfaces spécialisées³² ou grandes surfaces alimentaires³³. Cependant, ces distributeurs ne disposent d'aucune autonomie commerciale sur la composition et le prix des offres proposées. En conséquence, ils ne constituent pas des acteurs indépendants des opérateurs de télécommunications dont ils distribuent les offres. Ainsi, sur le marché de la distribution d'accès à internet, les parts de marché et l'analyse concurrentielle sont identiques à celles du marché de la fourniture d'accès à internet.
110. En conséquence, dans la mesure où elle reflète la structure concurrentielle du marché de la fourniture d'accès à internet, l'analyse des effets de l'opération sur le marché de la distribution de détail d'accès à internet n'apparaît plus pertinente.

III. Analyse concurrentielle

A. SUR LES EFFETS VERTICAUX RELATIFS AU MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION D'ACCÈS À INTERNET

111. En 2014, l'Autorité avait considéré qu'il existait un risque d'atteinte à la concurrence sur le marché de la distribution d'accès à internet, en raison de la capacité de Numericable de commercialiser une offre THD par le câble non répliquable par ses concurrents sur un nombre de points de vente inégalé par ses concurrents, SFR ayant un accès exclusif au réseau de distribution de La Poste en vertu d'un accord de distribution préexistant à l'opération.
112. L'Autorité avait ainsi tenu compte, d'une part, du niveau de déploiement du FttH en 2014, c'est-à-dire de la capacité des opérateurs concurrents à répliquer les offres THD sur le câble et, d'autre part, de la capacité des opérateurs concurrents à répliquer le réseau de distribution physique constitué par les boutiques physiques de SFR, par celles de Numericable et par les bureaux de poste dans lesquels les offres étaient distribuées par SFR. Elle avait ainsi considéré que la nouvelle entité représenterait [60-70] % des points de vente monomarkets en métropole, en tenant compte de l'accord de distribution exclusif conclu avec La Poste.

1. AVANTAGE LIÉ AU CONTRAT CONCLU AVEC LA POSTE

113. L'Autorité avait considéré que le contrat de distribution conclu le 10 mars 2014 entre SFR et La Poste constituait un avantage non répliquable, notamment en raison de l'existence d'une clause d'exclusivité en faveur de SFR et de l'étendue du réseau des bureaux de poste.
114. Cependant, en vertu du contrat du 10 mars 2014, la clause d'exclusivité est aujourd'hui caduque, sa durée d'application étant limitée à la durée initiale du contrat (soit jusqu'au

³² Bouygues Telecom distribue ses offres dans certains points de vente Darty et Fnac.

³³ Altice France distribue ses offres dans certaines grandes surfaces alimentaires.

[confidentiel]) et, en cas de renouvellement, à la première période de renouvellement de deux ans (soit jusqu'au [confidentiel]). En conséquence, il n'existe plus aujourd'hui de clause d'exclusivité de distribution des offres d'Altice France dans les bureaux de poste³⁴.

115. Au surplus, il apparaît que l'avantage concurrentiel d'Altice France liée à sa capacité à proposer des offres THD sur le réseau câble s'est, au moins partiellement, dissipé (*cf.* D du présent III). En conséquence, Altice ne dispose plus de la capacité de distribuer des offres THD non répliquables.

2. CONSÉQUENCE DE LA MODIFICATION DE LA DÉLIMITATION DE MARCHÉ

116. La définition de marché retenue dans la décision d'autorisation n'est plus pertinente au regard des évolutions du marché, notamment en raison de la convergence des différents canaux en termes d'offres et de stratégie commerciale (voir II.D.2). Il ressort de l'instruction que les opérateurs ont en effet adopté une stratégie omnicanale, que le taux de pénétration de la vente à distance (ventes en ligne et ventes par téléphone) est désormais significatif et qu'il existe une concurrence entre les canaux de distribution (en boutique et à distance).
117. En raisonnant sur un marché de la distribution d'accès à internet réunissant l'ensemble des canaux de distribution, le nombre de points de vente n'est pas une donnée pertinente dans la mesure où il n'est pas possible de traduire l'influence des canaux de vente à distance en nombre de points d'accès. Il convient donc de s'appuyer sur des parts de marché fondées sur les ventes, si bien que les parts de marché des opérateurs sur ce marché sont identiques à celles constatées sur le marché de la fourniture d'accès à internet à la clientèle résidentielle.
118. En conséquence, la part de marché d'Altice France sur ce marché global s'élève aujourd'hui à [20-30] % pour la distribution d'accès à internet à la clientèle résidentielle et à [20-30] % pour la distribution spécifique d'offres très haut débit, soit des niveaux inférieurs ou proches de ceux d'Orange et, en tout état de cause, inférieurs au seuil en-dessous duquel il est présumé que des effets verticaux ne sont pas susceptibles de se produire³⁵.

B. SUR LES EFFETS VERTICAUX RELATIFS AU MARCHÉ DE GROS DES SERVICES DE CAPACITÉ SUR LE SEGMENT TERMINAL

119. Dans la décision d'autorisation, l'Autorité avait considéré que l'opération était susceptible d'entraîner un effet de verrouillage sur le marché de gros des services de capacité sur BLOD sur le segment terminal. L'acquisition de SFR renforçait la position d'Altice France à la fois sur le marché de gros des services de capacité sur le segment terminal (marché amont) et sur le marché de détail des offres de télécommunications spécifiques entreprises (marché aval). L'Autorité a considéré qu'Altice France serait alors incitée à verrouiller l'accès à ses infrastructures sur le marché amont pour favoriser ses activités en aval, sur le marché des services de télécommunications entreprises.

1. CAPACITÉ DE VERROUILLAGE DE L'ACCÈS AUX INTRANTS

120. L'Autorité considère, en principe, qu'un risque d'effet vertical peut être écarté dès lors que la part de marché de l'entreprise issue de l'opération sur les marchés concernés ne dépasse pas 30 %³⁶.

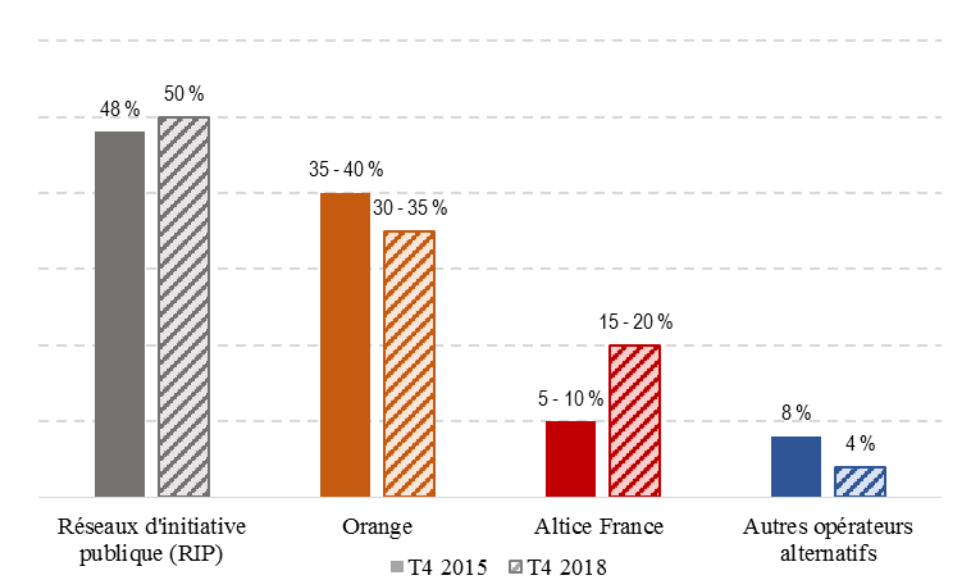
³⁴ [Confidentiel].

³⁵ Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relative au contrôle des concentrations, point 453.

³⁶ *Ibid.*

121. En l'espèce, au niveau national, les parts de marché d'Altice France sur le marché amont des offres de gros sur BLOD, comme sur le marché aval, sont inférieures à 30 %.
122. Dans la consultation publique sur le bilan du cycle en cours et les perspectives pour le prochain cycle d'analyse des marchés publiée à l'été 2019³⁷, l'Arcep a estimé que la position d'Altice France sur le marché amont se situait entre 15 % et 20 %, derrière les réseaux d'initiative publique (50 %)³⁸, Orange (30 % à 35 %) et les opérateurs alternatifs (4 %). L'Arcep a également relevé que moins de 10 % des services commercialisés sur le marché aval des services de télécommunications entreprises sont bâtis à partir d'une offre de gros commercialisée par Altice France (cf. graphique ci-dessous).

Évolution des parts de marché (en volume) sur le marché de gros des offres de services de capacités sur BLOD



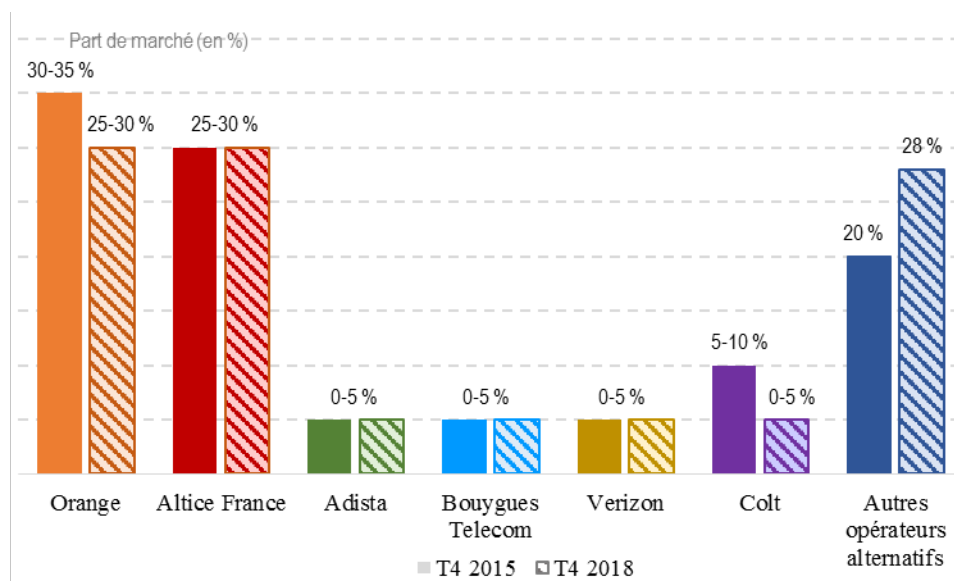
Source : consultation publique sur le bilan du cycle en cours et les perspectives pour le prochain cycle d'analyse des marchés, Arcep (2019)

123. Elle indique également que la part de marché d'Altice France sur le segment des offres sur BLOD avec garantie de temps de rétablissement (GTR) est comprise entre 25 % et 30 % (cf. graphique ci-dessous).

³⁷ https://www.arcep.fr/uploads/tx_gspublication/consult-adm-fixes-bilan-et-perspectives-juillet2019.pdf

³⁸ Altice France est gestionnaire d'environ [10-20] % des RIP en fibre optique, soit [5-10] points de pourcentage. En prenant en compte cette activité de gestionnaire, la part de marché reste inférieure à 30 % sur le marché amont.

Évolution des parts de marché (en volume) sur la distribution de détail d'accès BLOD (marché entreprises)



Source : consultation publique sur le bilan du cycle en cours et les perspectives pour le prochain cycle d'analyse des marchés, Arcep (2019)

124. En conséquence, il apparaît qu'Altice France ne dispose pas, au niveau national, de la capacité à verrouiller le marché, en raison de ses parts de marché limitées et de l'existence d'alternatives à ses offres.
125. Au niveau local, l'Autorité a constaté qu'Altice et Orange sont les seuls opérateurs de gros proposant des offres sur BLOD présents dans [...] communes (environ [confidentiel] des communes dans lesquelles au moins 50 liens BLOD sont déployés). Dans ces zones, l'Autorité considère qu'Altice France dispose toujours de la capacité de verrouiller le marché, du fait de la structure duopolistique de ces marchés locaux.

2. INCITATIONS À VERROUILLER L'ACCÈS AUX INTRANTS

126. L'Autorité a analysé les incitations d'Altice France à verrouiller l'accès à son infrastructure de liens BLOD dans les zones locales où seules Orange et Altice France sont présentes.
127. Tout d'abord, l'Autorité a constaté que la situation s'est inversée par rapport à 2014 dans la mesure où le niveau de marge d'Altice France sur le marché de gros est désormais supérieur au niveau de marge sur le marché de détail.

Marge sur coûts variable	2014	2018
Lien BLOD vendu sur le marché de gros	[...] euros/mois/lien	[...] euros/mois/lien
Lien BLOD vendu sur le marché de détail (marché entreprises)	[...] euros/mois/lien	[...] euros/mois/lien

Source : données communiquées par Altice France dans le cadre de l'instruction

128. Il apparaît que les incitations d'Altice France à verrouiller l'accès à ses infrastructures ont fortement diminué depuis 2014. En effet, une stratégie de verrouillage en amont consistant à favoriser ses activités sur le marché aval est plus profitable lorsque les marges sont supérieures

sur le marché aval que sur le marché amont. L'inversion du niveau relatif des marges entre le marché amont et aval entre 2014 et 2018 conduit en conséquence à une diminution significative de la rentabilité d'une telle stratégie, dans la mesure où les offres BLOD sur le marché de gros sont aujourd'hui plus rentables pour Altice France que celles offertes sur le marché de détail.

129. Par ailleurs, l'Autorité avait également identifié un risque de formation d'un duopole dans ces zones, avec un risque d'augmentation conjointe des prix des offres de gros. Toutefois, il apparaît que si Altice France et Orange sont, en 2018, en situation de duopole dans [...] communes, les risques de hausse de prix sont désormais limités.
130. Interrogés sur les évolutions sur ce marché, les concurrents et clients d'Altice France ont mis en avant la baisse des prix des offres de gros sur BLOD d'Altice France. Le mandataire en charge du contrôle des engagements relève à ce titre que « *les prix sur le marché étant en diminution, la tarification de l'offre de la Partie notifiante évoluant favorablement notamment avec la nouvelle offre e-Access et la présence de concurrents étant croissante notamment en régions, le maintien de l'engagement d'offre de gros sur le réseau BLOD n'apparaît pas justifié* »³⁹.
131. Par ailleurs, la capacité d'Orange à augmenter ses prix est limitée par la régulation de l'Arcep qui impose à l'opérateur : (i) une obligation de non-excessivité des prix des offres de gros et (ii) une obligation de reproductibilité des offres de détail d'Orange par le biais de ses offres de gros⁴⁰.
132. Enfin, il existe une concurrence potentielle sur le marché avec d'une part, les opérateurs alternatifs présents dans les zones voisines et d'autre part, l'entrée possible sur le marché d'acteurs présents sur le marché aval. [Confidentiel]. De plus, l'Autorité a également relevé que Kosc, l'opérateur ayant repris le réseau DSL de Completel cédé dans le cadre d'un engagement structurel souscrit dans le cadre de la décision d'autorisation, a fait évoluer ce réseau pour pouvoir proposer des offres de gros de services de capacité sur BLOD. Si l'objet de l'engagement structurel n'était pas l'animation du marché des offres de gros sur BLOD, il apparaît toutefois que Kosc constitue un nouvel entrant sur ce marché.
133. Il résulte de ce qui précède qu'Altice France n'est plus incitée à mettre en place une stratégie de verrouillage de l'accès aux intrants sur le marché des offres de gros de services de capacité sur le segment terminal sur BLOD.

C. SUR LES EFFETS VERTICAUX RELATIFS AU MARCHÉ DE GROS DES OFFRES PASSIVES DE COLLECTE SUR LE RÉSEAU LONGUE DISTANCE

134. Dans la décision d'autorisation, l'Autorité a considéré que l'opération était susceptible d'entraîner un effet de verrouillage sur le marché de gros des offres passives de collecte sur le réseau longue distance. En effet, des opérateurs concurrents d'Altice France sur les marchés aval (résidentiels et entreprises) sont des clients de ses offres passives de collecte. En conséquence, l'Autorité avait relevé qu'Altice disposerait, à l'issue de l'opération, de « *la*

³⁹ Rapport dédié du mandataire chargé du contrôle en date du 10 mai 2019 réalisé dans le cadre de la procédure de réexamen des engagements comportementaux.

⁴⁰ Articles 12 et 28 de la décision n° 2017-1349 de l'Arcep en date du 14 décembre 2017 portant sur la définition des marchés pertinents de gros des accès de haute qualité, la désignation d'opérateurs exerçant une influence significative sur ces marchés et les obligations imposées à ce titre.

capacité à dégrader les conditions d'accès des opérateurs concurrents à la fibre optique noire »⁴¹, notamment d'opérateurs de détail comme Free et Bouygues Telecom.

135. Tout d'abord, l'Autorité a constaté que, depuis 2014, plusieurs opérations de croissance externe (acquisition de Level3 et Global Crossing par CenturyLink, acquisition de Viatel par Zayo et acquisition d'Interoute par GTT) ont conduit à la constitution de concurrents significatifs, disposant de meilleures capacités pour concurrencer Altice France qu'ils n'en disposaient en 2014.
136. Par ailleurs, en 2016, Orange⁴² est entrée sur le marché en commercialisant, pour le compte de la SNCF, de la FON déployée le long du réseau ferré par SNCF Réseau depuis le début des années 2010. Orange et SNCF Réseau ont signé un accord portant sur la commercialisation des capacités non utilisées sur ce réseau de fibres optiques. Orange indique, sur son site internet, commercialiser en 2018 environ 7 000 kilomètres de tracé de fibres optiques pour le compte de SNCF Réseau avec un objectif de 14 000 kilomètres de tracé commercialisable à l'horizon 2024⁴³. Le réseau commercialisé par Orange pour le compte de SNCF Réseau ne peut être qualifié de national, en ce qu'il ne permet pas de relier de façon continue Marseille à Calais ou Quimper à Strasbourg. Cependant, il constitue une offre significative de FON au niveau régional qui permet ainsi à Orange d'exercer une pression concurrentielle significative sur de nombreux tronçons.

Réseau FON de SNCF Réseau commercialisé par Orange



Source : carte transmise par Altice France

137. Enfin, il existe au moins un concurrent disposant d'une infrastructure nationale de dimension proche de celle d'Altice France (cf. cartes ci-dessous). En effet, Arteria propose près de 24 000 kilomètres de tracé de FON sur l'ensemble du territoire métropolitain, tandis qu'Altice France en dispose d'environ [30 000-40 000] kilomètres. Cependant, le réseau

⁴¹ *Décision d'autorisation, point 219.*

⁴² *À la date de la présente décision, Orange ne commercialise néanmoins toujours pas d'offres passives de collecte à partir de son propre réseau dorsal.*

⁴³ <https://wholesalefrance.orange.fr/fr/nos-solutions/infrastructures-de-reseau/fixe/optimum-backbone-sncf-reseau/>

d'Arteria apparaît plus ramifié, en dehors de l'Île-de-France, et est donc en mesure de couvrir une plus large partie du territoire.

Réseau FON d'Altice France



Réseau FON d'Arteria



Source : cartes transmises par Altice France

138. En conséquence, il apparaît que des offres alternatives se sont développées depuis 2014, de sorte qu'Altice France ne dispose plus de capacité à procéder à un verrouillage de l'accès aux offres de collecte passive sur le réseau longue distance.

D. SUR LE RISQUE DE PRÉEMPTION SUR LE MARCHÉ DE DÉTAIL DE LA FOURNITURE D'ACCÈS À INTERNET

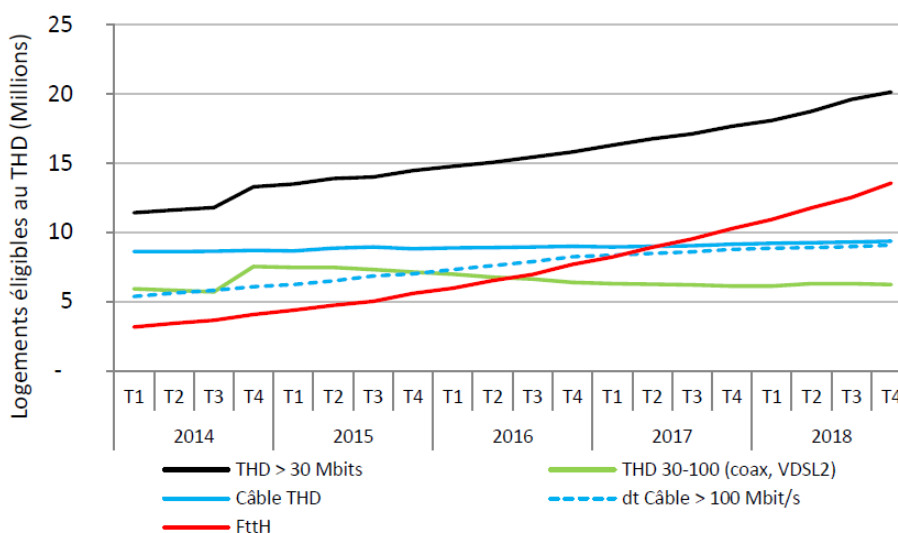
139. Dans la décision d'autorisation, l'Autorité avait identifié un risque de préemption de la clientèle sur le segment THD du marché de détail de la fourniture d'accès à internet haut et très haut débit. Ce risque découlait de la détention, par Numericable, d'un réseau THD reposant sur le câble coaxial (FttB) déjà déployé et amorti, lui permettant de proposer des offres non-réplicables à court terme par ses concurrents, ceux-ci n'ayant pas encore déployé leur infrastructure fibre (FttH).
140. L'Autorité résumait ainsi son analyse : « [...] la nouvelle entité sera en mesure de développer ses activités sur le segment du très haut débit plus rapidement que ses concurrents. En outre, les clients acquis par la nouvelle entité seront difficilement contestables par les opérateurs FttH ou par les MVNO qui souhaiteraient proposer de telles offres. En effet il est particulièrement difficile de convaincre les clients bénéficiant d'un accès très haut débit sur câble de passer à une connexion FttH, dans la mesure où les services proposés sur FttH sont similaires à ceux disponibles sur le réseau câblé. En revanche, il faut généralement réaliser des travaux de raccordement pour passer au FttH, ce qui est un frein important à l'adoption de cette technologie [...]. Free indique ainsi que « les opérateurs FttH auront beaucoup de mal à récupérer les abonnés perdus, qui n'auront aucun intérêt immédiat à faire des travaux et installer

une nouvelle prise dans leur logement pour bénéficier d'une autre offre très haut débit ». Ainsi, à prix équivalent, l'intérêt pour un client câble à passer au FttH est faible. »⁴⁴

141. Dans son avis n° 2019-0733 précité, l'Arcep a indiqué que, depuis la décision d'autorisation, les réseaux FttH se sont développés bien plus rapidement que le réseau FttB d'Altice France.

142. Le graphique ci-dessous illustre ce différentiel de croissance :

Évolution depuis 2014 du nombre de logements éligibles aux offres très haut débit



Source : Évolution trimestrielle du nombre de logements ou locaux à usage professionnel éligibles au très haut débit de 2014 à 2018, Arcep.

Note de lecture : le « câble THD » et le câble > 100 Mbits sont du FttB.

143. Depuis le deuxième trimestre 2017, le nombre de logements éligibles au FttH est supérieur au nombre de logements éligibles au FttB, alors même qu'au premier trimestre 2014, le nombre de logements éligibles au FttB était presque deux fois supérieur au nombre de logements éligibles au FttH. Les évolutions du réseau câble ont principalement porté sur l'amélioration des débits disponibles, le nombre de logements éligibles au FttB n'ayant crû que de 6,9 % (contre une croissance de 237,5 % pour le nombre de logements éligibles au FttH).

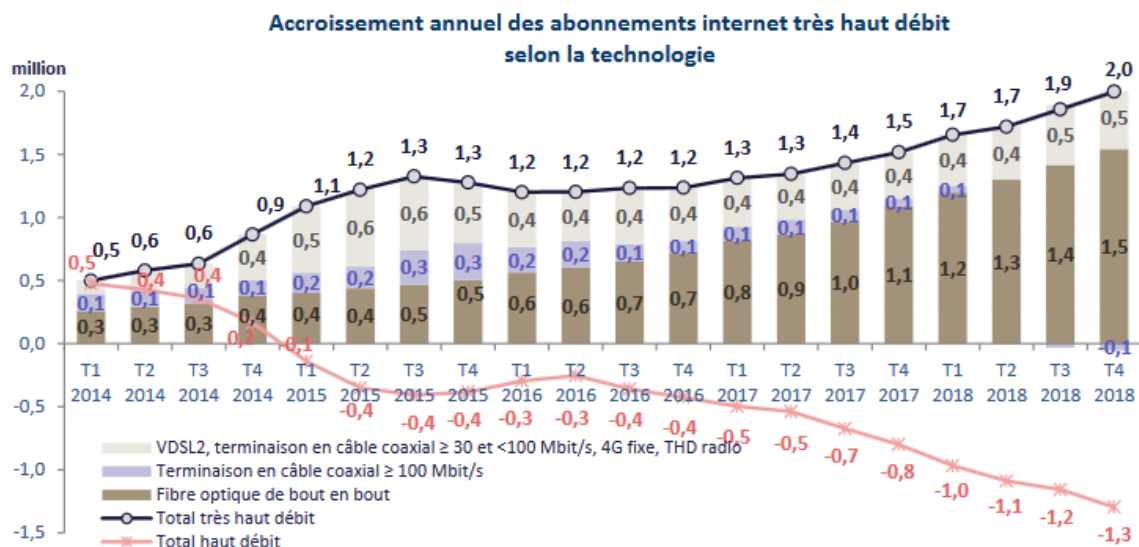
144. L'Arcep note également qu'au premier semestre 2019, les réseaux FttH recouvrent très largement la zone câble. Elle indique ainsi que 66 % des communes de la zone câble sont au moins partiellement couvertes par un réseau FttH et que les logements se trouvant dans ces communes correspondent à plus de 94 % des logements disposant d'une empreinte câble. L'Arcep précise : « les déploiements FttH recouvrent désormais une large part de l'empreinte du réseau câble. »

145. Si l'on distingue les différentes zones de déploiement des réseaux THD, l'Arcep souligne que : « en zone très dense, la couverture FttH a dépassé la couverture du réseau câblé. Au T4 2018, 5,3 millions de logements ou locaux à usage professionnel sont éligibles au FttH, et 5,1 millions au câble, sur un total de 6,5 millions de logements ou locaux à usage professionnel. » Elle indique que l'ensemble de la zone AMII (ZMD) sera couverte en FttH à l'horizon 2020. Enfin, en zone RIP, qui ne représente au demeurant que 3 % des logements câblés (soit 300 000 lignes

⁴⁴ Décision d'autorisation, point 299.

câble contre 1,9 million de logements ou locaux professionnels éligibles au FttH), 60 % des communes bénéficiant d'une empreinte câble bénéficient également d'une empreinte FttH.

146. L'Arcep poursuit son analyse en indiquant que la dynamique des abonnements THD est aujourd'hui portée par les offres FttH, comme l'illustre le graphique ci-dessous :



Source : Les services de communications électroniques en France – 4^{ème} trimestre 2018 – Observatoire des marchés des communications électroniques⁴⁵.

147. Les éléments fournis par l'Arcep, en particulier dans le cadre de son avis n° 2019-0733, confirment ainsi l'analyse d'Altice France, selon laquelle « L'Autorité ne pourra que constater que la situation concurrentielle sur le segment du très haut débit a, depuis la Décision d'Autorisation, évolué de manière significative et durable, de sorte que le risque de préemption du segment du THD qui avait été identifié par l'Autorité en 2014 est désormais dissipé. »

148. Altice France souligne notamment l'importance des réseaux FttH de ses concurrents (Orange, Bouygues Telecom et Iliad) par rapport à son réseau câblé :

En millions	Nombre de logements éligibles au très haut débit par le FttH et le câble (FttB)		
	2014	2018	Évolution 2014 - 2018
Altice France	9,7	12,9	33 %
Bouygues Telecom	1,4	7,2	414 %
Free	2,5	10	300 %
Orange	3,6	12	233 %

Source : Altice France, calculs des services d'instruction.

⁴⁵ Publication du 4 avril 2019 : https://www.arcep.fr/fileadmin/cru-1561467138/reprise/observatoire/4-2018/obs-marches-T4-2018_avril2019.pdf

149. Par ailleurs, la part de logements dans lesquels Altice France est en mesure de commercialiser une offre THD est désormais proche de celle d'Orange⁴⁶ :

<i>En % de logements éligibles</i>	2014	2018	Évolution 2014 – 2018 <i>(en points)</i>
Altice France	29 %	36 %	+ 7 points
Bouygues Telecom	4 %	20 %	+ 16 points
Free	7 %	28 %	+ 21 points
Orange	11 %	33 %	+ 22 points

Source : Altice France, calculs des services d'instruction.

150. Ces données témoignent de la forte croissance du réseau FttH depuis la décision d'autorisation, alors même que le réseau FttB a modérément crû sur la période. Si Altice France, avec 12,9 millions de prises THD commercialisables (toutes technologies confondues) continue d'occuper une position de numéro un (en nombre de prises) sur le segment THD, son avance sur ses concurrents s'est toutefois très fortement réduite depuis 2014, puisque qu'Orange (12 millions de prises) et Iliad (10 millions de prises) disposent aujourd'hui d'une empreinte quasiment comparable à celle d'Altice France.
151. Outre la position globale des différents opérateurs sur le segment du THD, il convient d'analyser si, en zone câble, le risque de préemption perdue, puisque c'est pour atteindre la clientèle située dans cette zone qu'Altice France disposait de la capacité de fournir des offres non répliquables. Or, comme mentionné ci-dessus, les données de l'Arcep montrent que la zone câble est aujourd'hui largement couverte par les réseaux FttH.
152. Il ressort de ce qui précède que le risque de préemption de la clientèle THD par Altice France sur le marché national n'est plus avéré aujourd'hui, son réseau câble ne lui permettant plus de proposer des offres non répliquables par ses concurrents, ceux-ci ayant largement déployé leurs réseaux FttH depuis la date de la décision, notamment en zone câblée.
153. Enfin, il convient de rappeler que l'Autorité avait considéré en 2014 que l'opération était de nature à porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets congloméraux sur les marchés de l'accès à internet et de la téléphonie mobile⁴⁷. L'Autorité avait considéré qu'une stratégie de couplage entre une offre très haut débit câblée et une offre de téléphonie mobile était de « *nature à renforcer les effets verticaux* » dans la mesure où les offres couplées permettent de réduire le taux de *churn* (taux de rotation des clients)⁴⁸. Ainsi, l'Autorité avait considéré que « *la pratique d'offres couplées par la nouvelle entité est donc susceptible de réduire encore davantage la*

⁴⁶ Ces données ont été calculées à partir du nombre de logements éligibles au 1^{er} janvier 2014 et 2018 publié par l'Insee, soit 33,9 millions de logements en 2014 et 36,3 millions en 2018.

⁴⁷ Décision d'autorisation, points 323 à 347.

⁴⁸ Décision d'autorisation, point 345.

baisse de clientèle que les concurrents peuvent espérer conquérir en investissant dans l'extension de la couverture de leur réseau FttH »⁴⁹.

154. Il ressort des éléments déjà présentés ci-dessus que, désormais, le niveau de déploiement actuel des réseaux FttH des concurrents d'Altice France permet à ces derniers de répliquer une offre couplée fixe THD et mobile dans la zone câblée. En conséquence, il y a lieu de considérer que le risque d'effets congloméraux identifiés en 2014 n'est plus avéré à la date de la présente décision.

E. SUR LA SITUATION SPÉCIFIQUE EN ZONE DITE « FABER »

1. STRUCTURE DES OBLIGATIONS D'ALTICE FRANCE QUANT AU DÉPLOIEMENT DU RÉSEAU « FABER »

155. Dans la décision d'autorisation, l'Autorité avait mené une analyse spécifique de la situation concurrentielle en zone Faber, notamment du fait des liens contractuels existant, antérieurement à l'opération, entre Bouygues Telecom et SFR.
156. Bouygues Telecom et SFR avaient signé, en 2009, un accord de co-déploiement d'un réseau FttH en ZTD (le contrat Faber). Cet accord prévoyait le déploiement d'un réseau horizontal (achevé à la date de la décision d'autorisation) puis le raccordement à ce réseau ou « adduction », par SFR, des points de mutualisation permettant l'accès par Bouygues Telecom et SFR aux clients finals. Ces adductions doivent être réalisées au fur et à mesure du déploiement, par les opérateurs d'immeuble, de la technologie FttH dans les logements de la zone couverte par l'accord. SFR devait ensuite, pour le compte des deux opérateurs, assurer la maintenance des infrastructures ainsi déployées. L'équilibre contractuel du contrat Faber reposait, avant l'opération de concentration, sur l'alignement des intérêts entre les deux co-contractants. En effet, la bonne exécution du contrat dépendait quasi-exclusivement de SFR, Bouygues Telecom ne disposant ni de la faculté de maîtriser le rythme des adductions, ni de l'opportunité d'exiger de SFR des pénalités en cas de non réalisation de celles-ci.
157. Dans la décision d'autorisation, l'Autorité a constaté que l'opération aboutissait à désaligner les intérêts des co-contractants. En effet, la nouvelle entité formée par SFR et Altice France disposait déjà d'un réseau THD (le réseau câble de Numericable) lui permettant d'adresser la clientèle THD en zone Faber. Dès lors, la nouvelle entité n'était plus incitée à déployer un réseau FttH concurrent dans cette zone. Ce faisant, l'Autorité avait considéré que si l'opération aboutissait, sur le marché national, à supprimer un opérateur FttH (SFR), elle pouvait aboutir, en zone Faber, à la suppression de deux opérateurs indépendants : SFR, du fait de la concentration, et Bouygues Telecom, du fait de sa dépendance vis-à-vis de SFR pour déployer son infrastructure FttH.
158. Pour répondre aux préoccupations de concurrence identifiées par l'Autorité, Altice France s'était engagée (i) à adducter sous deux ans les points de mutualisation déployés mais non encore adductés à la date de la décision d'autorisation et (ii) à mettre en place un dispositif permettant à Bouygues Telecom de procéder à des commandes trimestrielles de points de mutualisation à adducter que la nouvelle entité s'était engagée à adducter sous 3 mois. Les engagements prévoyaient enfin la mise en place d'indicateurs de qualité des opérations de maintenance réalisées par Altice France.
159. Par sa décision de sanction, l'Autorité a constaté le non-respect, par Altice France, des engagements relatifs au déploiement du réseau Faber. Outre le prononcé d'une sanction

⁴⁹ *Décision d'autorisation, point 346.*

pécuniaire, l'Autorité a enjoint à Altice France (i) d'adducter sous douze mois le stock de points de mutualisation commandés par Bouygues Telecom et non encore adductés à la date de la décision de sanction et (ii) de respecter ses engagements pour leur durée restant à courir. Les injonctions relatives au stock de points de mutualisation non encore adductés à la date de la décision de sanction étaient assorties d'astreintes progressives. Enfin, les délais d'adduction prévus par les injonctions pouvaient être rallongés en cas de « difficultés dûment justifiées » ; les délais prévus pouvaient ainsi être étendus dans les cas où les retards constatés seraient dus à des causes extérieures à Altice France.

160. Le 5 décembre 2018 Bouygues Telecom et Altice France ont signé un avenant au contrat Faber. Cet avenant consiste principalement à intégrer dans le dispositif contractuel un certain nombre des mécanismes mis en place dans le cadre des engagements et des injonctions.
161. L'avenant prévoit, outre des stipulations relatives à la définition de la zone couverte par le contrat Faber et l'usage du réseau par Bouygues Telecom, (i) un mécanisme de commandes [confidentiel] et (ii) des délais et des objectifs d'adductions [confidentiel].
162. À l'instar des mesures correctrices prévues par les décisions d'autorisation et de sanction, l'avenant opère une distinction dans les obligations d'Altice France entre le stock de points de mutualisation déjà commandés par Bouygues Telecom à la date de sa signature (points de mutualisation dits de « catégorie 1 ») et les commandes passées par Bouygues Telecom à compter de la signature de l'avenant (points de mutualisation dits de « catégorie 2 »). Il fixe, pour chacune de ces catégories, un calendrier d'adduction distinct, [confidentiel].
163. Les tableaux ci-dessous résument les stipulations prévues par l'avenant en termes d'objectifs d'adduction :

PM de catégorie 1 (PM commandés antérieurement à la signature de l'avenant)				
	6 mois	12 mois	18 mois	24 mois
<i>Objectif d'adduction</i>	[...] %	[...] %	[...] %	-
<i>Seuil en-dessous duquel les pénalités se déclenchent</i>	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

PM de catégorie 2 (PM commandés postérieurement à la signature de l'avenant)				
	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
<i>Objectif d'adduction</i>	[...] %	[...] %	[...] %	-
<i>Seuil en-dessous duquel les pénalités se déclenchent</i>	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

Source : avenant du 5 décembre 2018 entre Altice France et Bouygues Telecom

164. Les délais mentionnés dans les tableaux précédents sont déterminés, pour la catégorie 1, à compter du [confidentiel] et, pour la catégorie 2, à compter du [confidentiel].
165. Altice France précise que : « *Le fait de prévoir des pénalités pour ce type d'obligations est très inhabituel dans ce secteur d'activité, et ce niveau est totalement hors norme.* » Elle cite, à titre d'exemple, le fait qu'Orange n'a introduit un tel système, pour les offres comparables, qu'à compter de janvier 2019.
166. Par ailleurs, Altice France et Bouygues Telecom ont établi, dans l'avenant, une nomenclature des « blocages » d'adduction, qui pourrait s'apparenter à la notion de difficultés d'exécution telle qu'elle avait été définie dans la décision de sanction. [Confidentiel].
167. Concernant la maintenance du réseau, [confidentiel]. Ce point, qui organise les relations contractuelles entre Bouygues Telecom et Altice France à long terme, notamment après la phase de déploiement du réseau, constitue une modification significative du contrat Faber.
168. À la date de la présente décision, deux mécanismes non coordonnés prévoient donc les modalités de déploiement du réseau Faber par Altice France : (i) le mécanisme mis en place par les injonctions prononcées dans le cadre de la décision de sanction (qui reprennent pour une large part les engagements souscrits dans le cadre de la décision d'autorisation) et (ii) les stipulations du contrat Faber, telles que modifiées par l'avenant signé le 5 décembre 2018. S'ils poursuivent globalement le même objectif (organiser les modalités de déploiement du réseau Faber), ces deux mécanismes diffèrent toutefois dans leurs modalités pratiques de mise en œuvre.

2. ÉVOLUTION DE LA SITUATION CONCURRENTIELLE DEPUIS LA DÉCISION D'AUTORISATION

169. L'Autorité précisait notamment, au paragraphe 823 de la décision d'autorisation, que : « *Compte tenu des stipulations contractuelles qui sont en l'état peu contraignantes et de l'absence de dispositions concernant l'arbitrage en cas de conflit, la nouvelle entité pourrait geler la réalisation des adductions restantes, ce qui priverait Bouygues Telecom du bénéfice de l'infrastructure très haut débit dans laquelle il a co-investi et renforcerait le risque de préemption de la clientèle très haut débit par la nouvelle entité.* »⁵⁰. Néanmoins, la prévention de ce risque ne constituait pas le seul motif de souscription de l'engagement en question. En effet, du fait des liens contractuels entre SFR et Bouygues Telecom, l'Autorité avait également analysé les risques liés à l'exclusion d'un concurrent de la zone considérée, comme précisé au

⁵⁰ Soulignement ajouté.

paragraphe 820 de la décision d'autorisation : « *L'opération remet en cause l'incitation de SFR à respecter ces deux contrats en zone câblée, la nouvelle entité n'ayant pas intérêt à construire une infrastructure très haut débit concurrente de son réseau câblé. Dans la mesure où la nouvelle entité aura, ce faisant, la possibilité d'empêcher ses concurrents de déployer leurs propres infrastructures FttH sur cette zone, un remède visant à éviter le gel des déploiements est justifié.* »

170. L'Autorité précisait encore, aux paragraphes 214 et 215 de la décision de sanction : « *L'engagement 2.2.1 avait pour objectif de permettre à Bouygues Telecom d'être en capacité d'exercer une contrainte concurrentielle à partir du réseau en fibre optique dans lequel il a co-investi et de pouvoir, à terme, se passer de l'offre de gros activée à partir du réseau câblé de Numericable.*

Si l'Autorité a accepté un tel engagement en contrepartie de l'autorisation de la concentration, c'est bien parce qu'il répondait aux problèmes de concurrence soulevés dans sa Décision, à savoir garantir que Bouygues Telecom puisse disposer d'un réseau FttH identique à celui auquel elle aurait eu accès en l'absence du rachat de SFR par Altice. En outre, il ne fait aucune doute que SFR, en l'absence de l'opération de concentration, aurait eu intérêt à procéder, à terme, à l'adduction de la totalité des PM installés en zone arrière des NRO déployés dans la zone Faber. »

171. Ainsi, l'examen de la situation concurrentielle de la zone Faber, dans le cadre de la présente décision, doit tenir compte de la situation globale sur le segment THD du marché des offres d'accès à internet et du risque qu'Altice France prive Bouygues Telecom de l'accès aux clients finals en zone Faber par un gel des adductions, comme cela avait été constaté dans le cadre de la décision de sanction. Dès lors, l'analyse de l'Autorité ne peut se limiter, pour déterminer si les injonctions prononcées dans la décision de sanction doivent être maintenues, à l'analyse du risque de préemption de la clientèle THD. L'Autorité doit prendre en compte, dans son analyse, non seulement ce risque mais également le risque spécifique d'exclusion d'un opérateur FttH (Bouygues Telecom) de la zone Faber, comme elle l'a fait dans les décisions d'autorisation et de sanction.
172. Tout d'abord, l'Autorité constate que le risque de préemption de la clientèle THD sur le marché national a disparu à la date de la présente décision (*cf.* D du présent III). Dès lors, compte tenu du déploiement rapide des réseaux FttH de ses concurrents, Altice France n'est plus en mesure de préempter la clientèle THD dans les zones où son réseau câble est déployé.
173. Néanmoins, en zone Faber, l'interruption du déploiement du réseau FttH dans lequel Bouygues Telecom a investi avec SFR (puis Altice France) aboutirait, même en l'absence de préemption de la clientèle THD par Altice France, à l'exclusion de Bouygues Telecom du marché THD dans cette zone, et donc à une diminution de l'intensité concurrentielle préjudiciable pour les consommateurs résidants dans cette zone. De plus, la zone Faber représentant environ [...] millions de logements en ZTD (soit la zone commercialement la plus rentable pour les opérateurs FttH), si Bouygues Telecom devait être privé d'accès à la clientèle dans cette zone, sa situation sur le marché national pourrait s'en trouver fortement dégradée, mettant ainsi à mal, à terme, sa capacité à animer la concurrence sur le marché national.
174. Bouygues Telecom a notamment indiqué, dans le cadre de la présente instruction, que la couverture de la zone Faber représentait toujours un enjeu commercial important pour elle et qu'elle ne disposait pas, à la date de la présente instruction, d'alternative lui permettant d'atteindre la clientèle dans cette zone en cas d'interruption des adductions prévues par le contrat Faber. Les représentants de Bouygues Telecom ont ainsi déclaré lors de leur audition du 20 mai 2019 : « *Le contrat FABER oblige SFR à couvrir une certaine zone avec son réseau*

et à faire les adductions. Les sites et immeubles non raccordés sont disséminés à l'intérieur de cette zone. Si on devait couvrir cette zone, il faudrait couvrir la totalité de la zone et pas seulement les immeubles non raccordés. Cela n'aurait aucun sens économique ni commercial, ni en termes de délais. »

175. L'Arcep a par ailleurs confirmé, dans son avis n° 2019-0733 précité, l'importance de la poursuite des adductions en zone Faber. Elle a notamment indiqué : « *Dans son avis du 15 novembre 2018 rendu à la demande de l'Autorité de la concurrence (qui s'était saisie d'office le 9 juillet 2018 de l'examen du respect de l'exécution par Altice / SFR des injonctions prévues par sa décision de 2017), l'Arcep avait estimé que la mise en œuvre par Altice / SFR Group des engagements relatifs au contrat « Faber » était essentielle à Bouygues Telecom pour tirer profit du réseau dans lequel elle a co-investi, et qu'il était important que ces engagements soient tenus afin que Bouygues Telecom maintienne sa position concurrentielle sur le segment du marché du très haut débit. »*
176. Néanmoins, dans son examen de la nécessité de maintenir les injonctions prononcées dans le cadre de la décision de sanction, l'Autorité doit non seulement s'attacher à déterminer si l'accès à la clientèle en zone Faber est nécessaire à l'animation de la concurrence par Bouygues Telecom, mais également si les injonctions prononcées sont nécessaires à la réalisation de cet objectif.
177. Sur ce point, si la zone Faber représente un potentiel de logements d'environ [...] millions, Bouygues Telecom a d'ores-et-déjà accès à un nombre de logements bien plus important qu'en 2014 (environ [...] millions de logements en septembre 2019, selon les estimations fournies par Altice France).
178. L'Autorité rappelle par ailleurs que l'analyse du respect des injonctions prononcées contre Altice France n'est pas l'objet de la présente décision et fera l'objet d'une instruction et d'une appréciation distincte. La présente instruction n'a, en particulier, pas porté sur la question de savoir si les délais dans lesquels les adductions ont été réalisées sont conformes à la décision de sanction, ni sur celle de savoir s'il y a lieu de prononcer, à l'encontre d'Altice France, la liquidation des astreintes prévues par la décision de sanction. Néanmoins, sans préjudice des analyses que l'Autorité devra mener quant au respect des injonctions prononcées, elle constate qu'Altice France a repris, depuis la décision de sanction, les travaux d'adduction auxquels elle s'était engagée.
179. Altice France avance qu'à la date de la présente décision, le « reste à faire » en zone Faber représente environ [...] logements (soit un peu moins de [20-30] % du potentiel de logements couverts par le contrat Faber). De son côté le mandataire chargé du suivi des injonctions note que les efforts d'adduction, tant du stock de points de mutualisation que du flux de commandes de Bouygues Telecom, se sont poursuivis. Dès lors que la couverture de la zone Faber augmente régulièrement, les effets de l'exclusion de Bouygues Telecom sur sa capacité à animer la concurrence, tant dans la zone Faber qu'au niveau national, diminuent.
180. Par ailleurs, dans le cadre de ses observations en réponse au rapport des services d'instruction, Altice France avance un changement de stratégie commerciale sur le segment du THD. En effet, Altice France indique être passée à une stratégie donnant priorité au FttH sur le FttB, arguant d'une préférence de la clientèle pour la technologie « fibre de bout en bout ». Sans qu'il ressorte clairement de l'instruction que la technologie FttH soit clairement préférée par la clientèle finale à une autre technologie, plusieurs éléments montrent toutefois que cette technologie est celle qui alimente, de fait, la croissance récente du segment THD (voir ci-dessus, notamment les éléments d'analyse présentés par l'Arcep dans son avis n° 2019-0733 précité).

181. Altice France a, par ailleurs, communiqué des documents internes témoignant de la mise en avant, dans sa politique commerciale, de la technologie FttH. Elle indique, dans ses observations au rapport des services d’instruction : [confidentiel].
182. Dans ce contexte, contrairement à ce qui prévalait en 2014, les intérêts de Bouygues Telecom et Altice France sont à nouveau alignés en ce qui concerne le déploiement d’un réseau FttH en ZTD. Dès lors, l’Autorité constate que la situation qui justifiait la mise en place des engagements en 2014 a évolué, dans un sens réduisant le risque concurrentiel identifié en 2014. En effet, dès lors qu’Altice France est à nouveau incitée à déployer un réseau FttH, même dans les zones dans lesquelles elle dispose déjà d’un réseau câblé, elle a tout intérêt à poursuivre les adductions prévues par le contrat Faber.
183. Au surplus, les stipulations de l’avenant signé le 5 décembre 2018 entre Bouygues Telecom et Altice France ont pour effet d’intégrer un certain nombre des dispositifs correctifs mis en place en 2014 directement dans l’ensemble contractuel liant les parties. En particulier, contrairement à l’accord initial, l’avenant prévoit la possibilité pour Bouygues Telecom de réaliser des commandes (et donc de maîtriser le calendrier d’adduction), fixe des cibles d’adduction à Altice France et établit un système de pénalités en cas de non-exécution (voir ci-dessus).
184. Il convient d’ailleurs de noter que, considérant l’équilibre contractuel entre les parties, l’acceptation par Altice France d’un système plus contraignant vis-à-vis de Bouygues Telecom que le système précédemment en vigueur⁵¹ peut être interprétée comme un indice de son changement de stratégie en termes de déploiement FttH.
185. Si l’avenant en tant que tel ne saurait être regardé comme une modification des circonstances de droit de nature suffisante par elle-même, pour remettre en cause, automatiquement, les injonctions prononcées par l’Autorité, il appartient néanmoins à l’Autorité de prendre en compte ses effets dans son analyse sur la nécessité de renouveler les engagements souscrits en 2014 et repris par les injonctions prononcées en 2017. Or, les modifications apportées par l’avenant du 5 décembre 2018 à l’équilibre du contrat Faber constituent un élément nouveau et visent à remplir, par un autre dispositif juridique, les objectifs fixés par les engagements et repris par les injonctions. Altice France s’appuie notamment sur la place accordée aux carences initiales du contrat Faber dans la décision d’autorisation pour considérer que l’avenant est de nature à modifier l’analyse de l’Autorité. L’Autorité considère en effet que les modifications apportées par l’avenant au contrat Faber peuvent permettre d’atteindre les objectifs poursuivis par les engagements et les injonctions pour l’avenir et que, dès lors, compte tenu des autres évolutions intervenues dans la situation concurrentielle de la zone Faber, l’existence de l’avenant est de nature à réduire très sensiblement le risque concurrentiel qui avait été identifié en 2014.
186. Il ressort de ce qui précède que la situation concurrentielle sur le marché THD en zone Faber a évolué depuis 2014. Il n’est notamment plus démontré qu’Altice France puisse être incitée, tant par des facteurs internes (changement de stratégie THD) qu’externes (signature de l’avenant au contrat Faber) à geler le déploiement du réseau FttH en zone Faber. Parallèlement, quand bien même une telle stratégie serait mise en place, il n’est pas non plus démontré que ses effets seraient significatifs sur le segment THD du marché de la fourniture d’accès internet à haut et très haut débit.

⁵¹ Même si les modalités fixées par l’avenant, à la fois en termes de délai d’adduction et de pénalité, sont moins contraignantes que celles prévues par les injonctions de l’Autorité.

IV. Le réexamen des mesures correctives des décisions d'autorisation et de sanction

A. LES CONDITIONS DU RÉEXAMEN DES MESURES CORRECTIVES

187. La décision d'autorisation prévoit qu'à l'issue d'une première période expirant le 30 octobre 2019, l'Autorité doit décider, par une décision motivée et après avoir recueilli les observations des parties, s'il y a lieu de prolonger l'application des engagements annexés à la décision, en tout ou en partie, en considération de l'évolution des circonstances de droit ou de fait prises en compte à l'occasion de l'examen de l'opération.
188. Dans le cadre du réexamen des engagements annexés à la décision d'autorisation, il revient donc à l'Autorité de se prononcer sur l'opportunité de prolonger l'application de ces mesures correctives, en tout ou en partie, au vu des évolutions constatées sur les marchés depuis l'adoption de la décision précitée.
189. Dans ce cadre, il appartient à l'Autorité d'examiner si ces engagements constituent toujours des mesures nécessaires et proportionnées au regard de l'évolution de la situation de la concurrence sur les marchés.
190. En effet, les mesures contraignantes qui peuvent être adoptées par l'Autorité dans l'exercice de son pouvoir de contrôle des concentrations ne sauraient excéder ce qui est nécessaire pour le maintien d'une concurrence suffisante.
191. Ainsi que le rappellent les lignes directrices relatives au contrôle des concentrations, les obligations imposées aux entreprises, qui constituent une restriction à la liberté d'entreprendre, doivent être strictement nécessaires pour maintenir ou rétablir une concurrence suffisante. Autrement dit, l'objectif poursuivi par l'Autorité ne doit pas pouvoir être atteint par d'autres mesures moins contraignantes. Comme l'a par ailleurs jugé le Conseil d'État⁵², le caractère nécessaire et proportionné des mesures correctives s'apprécie mesure corrective par mesure corrective, ou groupe de mesures par groupe de mesures.
192. De plus, les mesures correctives doivent être efficaces, c'est-à-dire remédier de manière effective aux atteintes à la concurrence identifiées. À cette fin, leur mise en œuvre ne doit pas soulever de doute, ce qui implique qu'elles soient rédigées de manière suffisamment précise et que les modalités opérationnelles de leur réalisation soient suffisamment détaillées. Leur mise en œuvre doit également être rapide, la concurrence n'étant pas préservée tant qu'elles ne sont pas réalisées. Elles doivent en outre être contrôlables.
193. Afin d'assurer leur efficacité, les mesures correctives susceptibles d'être retenues par l'Autorité doivent constituer un ensemble cohérent permettant de prévenir, de manière globale, les effets anticoncurrentiels identifiés dans le cadre de l'analyse réalisée par l'Autorité. Le Conseil d'État a ainsi jugé que la pertinence et l'efficacité des mesures correctives, en tant qu'elles sont aptes à assurer le maintien d'une concurrence suffisante, doivent être appréciées globalement⁵³.
194. Cependant, quelles que soient les évolutions constatées sur le marché, l'Autorité n'est pas habilitée, dans le cadre d'une procédure de réexamen des mesures correctives adoptées à

⁵² Décision du 21 décembre 2012, Société Groupe Canal Plus, n° 362347.

⁵³ *Ibid.*

l'occasion d'une opération de concentration, à imposer aux parties une aggravation des engagements figurant dans la décision initiale, en l'espèce la décision d'autorisation⁵⁴.

B. LE RÉEXAMEN DES MESURES CORRECTIVES

1. L'ENGAGEMENT RELATIF À LA DISTRIBUTION AU DÉTAIL D'ACCÈS INTERNET

a) Rappel de l'engagement

195. Antérieurement à l'opération, SFR avait conclu avec La Poste un accord exclusif de distribution de ses offres 2P (offres incluant un accès à internet ainsi qu'un service supplémentaire, généralement une ligne téléphonique) et 3P (offres incluant deux services supplémentaires, généralement la télévision et une ligne téléphonique). L'extension de cet accord aux offres câblées aurait conduit à « *un renforcement considérable du réseau de distribution du nouvel ensemble, en lui conférant une position dominante sur le marché* »⁵⁵, compte tenu du nombre très important des points de vente constitués par les bureaux de poste sur le territoire national.
196. Altice France s'était donc engagée à ne pas étendre ses accords existants avec La Poste aux offres câblées.

b) Réexamen des engagements au regard de la nouvelle analyse concurrentielle

197. L'Autorité a conclu dans le cadre de l'analyse concurrentielle développée aux points 112 à 117 de la présente décision que le risque d'atteinte à la concurrence sur le marché de la distribution d'accès à internet en raison de la capacité de Numericable de commercialiser une offre THD par le câble non répliquable par ses concurrents sur un nombre de points de vente inégalé par ses concurrents n'était plus avéré à la date de la présente décision.
198. En conséquence, il n'y a pas lieu de reconduire l'engagement relatif à la distribution d'accès à internet prévu au point 2.7 de la lettre d'engagements du 27 octobre 2014.

2. L'ENGAGEMENT RELATIF AUX OFFRES DE GROS DE SERVICES DE CAPACITÉ SUR LE SEGMENT TERMINAL (BLOD)

a) Rappel de l'engagement

199. L'Autorité avait identifié un risque de verrouillage des services de gros de capacité par Altice France à l'issue de l'opération. En effet, les offres de gros de services de capacité sont utilisées par les opérateurs clients pour offrir des services sur le marché des services de télécommunications spécifiques entreprises. Ainsi, l'Autorité avait considéré qu'Altice France avait la capacité et pouvait être incitée à verrouiller l'accès aux offres de gros de services de capacités afin d'accroître sa position sur le marché de services de télécommunications spécifiques aux entreprises.
200. Altice France s'était donc engagée à maintenir à son catalogue une offre de gros activée de services de capacité sur l'empreinte couverte par les boucles locales optiques dédiées (BLOD) de SFR et de Completel antérieurement à l'opération de services auprès des opérateurs de télécommunications offrant des services aux entreprises.

⁵⁴ Décision du Conseil d'État du 21 mars 2016, Société NC Numericable, n° 390023.

⁵⁵ Décision d'autorisation, point 838.

201. Altice France s'était par ailleurs engagée à proposer cette offre dans « *des conditions objectives, transparentes et non discriminatoires et pas moins favorables en termes de contenu et de niveau tarifaire aux transactions conclues, pas SFR ou Completel selon le cas, antérieurement à la date d'effet* »⁵⁶.

b) Réexamen de l'engagement au regard de la nouvelle analyse concurrentielle

202. L'Autorité a conclu dans le cadre de l'analyse concurrentielle développée aux points 119 à 133 de la présente décision à l'absence d'incitation à mettre en place une stratégie de verrouillage de l'accès aux intrants sur le marché des offres des gros des services de capacité sur BLOD.

203. En conséquence, il n'y a pas lieu de reconduire l'engagement relatif à l'offre de gros activée sur les réseaux BLOD d'Altice France prévu au point 2.5.4 ainsi que les engagements liés prévus aux points 2.8 et 2.9 de la lettre d'engagements du 27 octobre 2014.

3. L'ENGAGEMENT RELATIF AUX OFFRES PASSIVES DE COLLECTE SUR LE RÉSEAU LONGUE DISTANCE

a) Rappel de l'engagement

204. L'Autorité avait identifié un risque de restriction de l'offre de FON par la nouvelle entité du fait du renforcement de son intégration verticale à l'issue de l'opération. En effet, SFR était en 2014 l'un des fournisseurs principaux d'offre de gros de collecte sur le réseau longue distance, en particulier de deux de ses principaux concurrents sur le marché de détail, Iliad (qui commercialise des offres sous la marque Free) et Bouygues Telecom. L'Autorité avait donc considéré qu'Altice France pouvait être incitée à dégrader l'accès de ses concurrents aux offres de FON.

205. En conséquence, Altice France s'était engagée « *à continuer à offrir de la fibre optique noire dans des conditions au moins aussi avantageuses que celles concédées par SFR préalablement à l'opération, en termes de structure, de durée et de niveau tarifaire.* »⁵⁷

b) Réexamen de l'engagement au regard de la nouvelle analyse concurrentielle

206. L'Autorité a conclu, dans le cadre de l'analyse concurrentielle développée aux points 134 à 154 de la présente décision, qu'Altice France n'avait plus la capacité de verrouiller l'accès à ses offres passives de collecte.

207. Au surplus, l'Autorité a analysé les dates d'échéance des contrats des principaux clients d'Altice France sur ce marché. Il apparaît que les principaux contrats d'Altice France n'arrivent pas à échéance avant [confidentiel], ce qui implique que ces opérateurs auront disposé de [confidentiel] années pour mettre en place des alternatives et pour réduire leur dépendance. En conséquence, l'Autorité considère que les acteurs ont disposé d'un laps de temps suffisant pour mettre en œuvre des mesures de nature à limiter les effets de l'opération de concentration initiale.

208. En conséquence, il n'y a pas lieu de renouveler l'engagement relatif au marché de la collecte sur le réseau longue distance prévu au point 2.5.3 et l'engagement lié prévu au point 2.9 de la lettre d'engagements du 27 octobre 2014.

⁵⁶ Lettre d'engagement du 27 octobre 2014 annexée à la décision d'autorisation, point 95.

⁵⁷ Décision d'autorisation, point 836.

4. LES ENGAGEMENTS RELATIFS À L'ACCÈS AU RÉSEAU CÂBLÉ DE NUMERICABLE

209. La décision d'autorisation précise : « *La concentration, en renforçant l'intégration verticale de Numericable et en lui conférant les moyens de construire des offres 4P combinant services de télécommunications fixes et mobiles, entraîne pour les autres opérateurs de télécommunications deux obstacles à l'animation de la concurrence sur les marchés concernés. Le premier obstacle tient à l'incapacité des concurrents, en l'état des déploiements des réseaux FttH, à répliquer les offres du nouvel ensemble en matière de fourniture d'accès à internet très haut débit. Le second est relatif à la possibilité qu'aura Numericable, après l'opération, de faire échec au déploiement ou à l'exploitation des réseaux FttH dans lesquels ses concurrents sont engagés avec SFR dans le cadre de contrats de co-investissement. Par ailleurs, la nouvelle entité pourrait utiliser des informations stratégiques concernant les déploiements FttH de ses concurrents pour mener des opérations de démarchage géographiquement ciblé pour préempter la clientèle avant que les opérateurs FttH ne soient en mesure de commercialiser leurs propres offres.* »⁵⁸
210. Pour répondre à ces préoccupations de concurrence, Altice France avait souscrit trois types d'engagements : des engagements d'accès à son réseau câblé (a) ; des engagements en matière d'utilisation des informations dites « IPE » (informations préalablement enrichies), qui donnent l'état des déploiements FttH dans le cadre de la régulation sur la mutualisation des réseaux verticaux (b) et des engagements relatifs aux accords souscrits en matière de co-déploiement de réseaux FttH (c).
- a) Engagements d'accès (dit engagements ODR n°1 et n°2)
- Rappel des engagements*
211. Altice France s'était engagée à proposer deux « offres de référence » (ci-après « ODR ») ayant « *pour objectif de donner les moyens aux opérateurs qui le souhaitent de répliquer les offres de Numericable afin de garantir les conditions d'une concurrence pérenne sur les marchés de détail* ». La première de ces offres (ODR 1) était bâtie sur une offre activée en marque blanche permettant à des opérateurs ne disposant pas des moyens techniques pour recourir à une offre passive⁵⁹ de proposer, sous leur marque, les services d'Altice France. La seconde (ODR 2) était une offre d'accès activée permettant aux opérateurs disposant des ressources techniques suffisantes de commercialiser leurs propres boîtiers (« *box* ») (et donc leurs propres services) sur le réseau câblé d'Altice France.
212. Ces offres, élaborées sous le contrôle du mandataire et agréées par l'Autorité, devaient garantir aux concurrents d'Altice France l'accès à son réseau câble dans des conditions tarifaires transparentes, objectives et non-discriminatoires (absence de ciseau tarifaire). Altice France s'était engagée à garantir à ses clients une qualité de service au moins équivalente à celle qu'elle s'appliquait à elle-même.
213. À la date de la décision d'autorisation, Bouygues Telecom était déjà liée à Numericable Group depuis 2009 par un contrat d'offre d'accès activée (ci-après « le contrat Galgal ») similaire à l'ODR 2 prévu par les engagements. L'Autorité a ainsi relevé que « *la partie notificante s'est engagée à faire bénéficier Bouygues Telecom au titre de ce contrat, des mêmes conditions et garanties en termes de qualité de service que celles prévues par l'engagement d'accès.* »⁶⁰

⁵⁸ Décision d'autorisation, point 767.

⁵⁹ Pour mémoire, elles sont qualifiées de « passives » dans la mesure où l'opérateur offreur propose exclusivement une infrastructure et un service de maintenance mais l'offre n'inclut pas de services de télécommunications à l'opérateur client.

⁶⁰ Décision d'autorisation, point 813.

214. Bouygues Telecom a suspendu la commercialisation de ses offres *via* le réseau câble d'Altice France à compter de [confidentiel]. Cette suspension a été suivie de l'arrêt définitif de la commercialisation des offres de Bouygues Telecom reposant sur le réseau câblé d'Altice France au [confidentiel]. [Confidentiel]⁶¹.

Réexamen des engagements au regard de la nouvelle analyse concurrentielle

215. L'Autorité a conclu, dans le cadre de l'analyse concurrentielle développée aux points 138 à 153 de la présente décision, que le risque de préemption de la clientèle sur le segment THD du marché de la fourniture d'accès à internet n'était plus avéré à la date de la présente décision.

216. Au surplus, concernant l'ODR 1, seuls deux opérateurs ont souscrit à cette offre : La Poste Mobile et EI Telecom.

217. La Poste Mobile⁶² est le premier opérateur à avoir souscrit à l'ODR 1 le [confidentiel]. Elle dispose au 31 décembre 2018 d'un parc de [...] abonnés. La Poste Mobile étant co-contrôlée par La Poste et Altice France, cette dernière n'est donc pas incitée à priver sa filiale de l'offre souscrite en 2015

218. EI Telecom a également souscrit à l'ODR 1 le [confidentiel] pour une durée de [confidentiel] ans (soit jusqu'au [confidentiel]). La commercialisation de son offre a commencé au [confidentiel]. Elle dispose au 31 décembre 2018 d'un parc de [...] abonnés. Dès lors, à court terme, Altice France n'est pas en mesure de remettre en cause unilatéralement le contrat qui la lie à EI Telecom.

219. Compte tenu de la nature des souscripteurs de l'ODR 1 et de la structure des contrats les liant aujourd'hui à Altice France, il n'est pas démontré que le maintien de l'engagement soit nécessaire à l'animation concurrentielle du marché et ce d'autant plus que, comme démontré ci-dessus, le réseau câblé d'Altice France ne constitue plus, à la date de la présente instruction, un actif lui permettant de préempter la clientèle THD.

220. En ce qui concerne l'ODR 2, l'Autorité a constaté qu'aucun opérateur n'a souscrit à cette offre depuis 2014. Ceci révèle que l'accès au réseau câble d'Altice France ne faisait pas partie des choix stratégiques des opérateurs potentiellement bénéficiaires de cette offre (principalement Orange et Free, Bouygues Telecom ayant déjà souscrit, à la date de la décision, un contrat d'offre d'accès activée avec SFR, voir ci-dessus) pour leur accès au segment THD du marché de détail de la fourniture d'accès à internet.

221. Les éléments réunis au cours de l'instruction démontrent que les concurrents d'Altice France sur le segment THD du marché de détail de la fourniture d'accès à internet haut et très haut débit ont fait le choix d'axer leur développement sur le FttH. Ce choix stratégique ressort notamment des réponses au test de marché d'Orange, Iliad et Bouygues Telecom.

222. De même, aucun des opérateurs interrogés dans le cadre du test de marché n'a indiqué que l'accès au réseau câble d'Altice France faisait partie des axes stratégiques de développement de son offre THD sur le marché de détail. Parallèlement, aucun des opérateurs proposant des offres à destination de la clientèle résidentielle n'a indiqué envisager la souscription d'offres de gros activées à moyen terme.

⁶¹ [Confidentiel]

⁶² La Poste Mobile est contrôlée conjointement par Altice France et La Poste. Voir la décision de l'Autorité n° 11-DCC-07 du 28 janvier 2011 relative à la création d'une entreprise commune de plein exercice par La Poste et SFR.

223. Dès lors, il n'y a pas lieu de reconduire les engagements prévus aux points 2.3.1, 2.3.2 et, en conséquence, au point 2.3.3 et aux points 2.8 et 2.9 de la lettre d'engagements du 27 octobre 2014.

b) Engagements relatifs aux informations IPE

Rappel de l'engagement

224. Les déploiements FttH sont encadrés règlementairement de manière à assurer la mutualisation des réseaux verticaux et à éviter que l'opérateur qui déploie la fibre dans un immeuble (« opérateur d'immeuble ») préempte la clientèle finale avant que ses concurrents (les « opérateurs commerciaux ») puissent également démarcher les clients qui résident dans cet immeuble.

225. La concentration faisait naître le risque que la nouvelle entité cible ses démarchages commerciaux sur les immeubles dans lesquels la fibre allait être déployée à brève échéance (ou venait de l'être) et verrouille la clientèle de ces immeubles en proposant des offres très haut débit via son réseau câblé déjà déployé (et non soumis au même cadre règlementaire de mutualisation).

226. Afin d'écartier ce risque, Altice France s'était engagée « à ne pas utiliser les informations IPE à des fins de prospection commerciale pour les offres câblées et à respecter les obligations relatives au « fichier J3M », ce qui signifie concrètement qu'elle devra s'abstenir, comme les opérateurs FttH, de commercialiser ses offres (y compris ses offres sur câble) de manière ciblée dans les immeubles où un opérateur vient de poser un point de mutualisation avant l'expiration d'une période de 3 mois. Les mesures de séparation des activités des équipes récipiendaires des informations IPE et des équipes en charge de la commercialisation des offres sur le réseau câblé, ainsi que les mesures de formation et de sensibilisation du personnel sur ces sujets sont de nature à rendre cet engagement effectif et contrôlable. »⁶³

Réexamen des engagements au regard de la nouvelle analyse concurrentielle

227. Le cadre règlementaire mis en avant par Altice France était déjà en vigueur à la date de la décision d'autorisation. L'Autorité avait néanmoins considéré, du fait de l'ampleur des préoccupations de concurrence découlant de l'opération, que cet engagement était nécessaire afin de garantir que la nouvelle entité ne serait pas en mesure de cibler ses démarchages commerciaux sur les immeubles dans lesquels ses concurrents étaient en train de déployer la fibre optique jusqu'à l'abonné. Ainsi l'engagement souscrit par Altice France comportait deux aspects : le premier relatif au détournement possible des informations IPE⁶⁴ et le second relatif à l'application d'une période de gel de commercialisation aux offres câbles, similaire à la réglementation applicable aux offres FttH.

228. Néanmoins, l'Autorité a conclu dans le cadre de l'analyse concurrentielle développée aux points 138 à 153 de la présente décision que la situation concurrentielle sur le segment THD du marché de détail de la fourniture d'accès à internet, ne permet plus de considérer qu'Altice France est aujourd'hui en position de préempter la clientèle THD en s'appuyant sur son réseau câble.

229. De son côté, l'Arcep indique notamment : « Au vu de ce nouveau contexte, la question de la distribution des offres câblées de SFR par La Poste, et celle de l'utilisation des informations IPE et de la séparation des équipes récipiendaires de ces informations des équipes en charge

⁶³ Décision d'autorisation, point 817.

⁶⁴ Qui a donné lieu à des mesures d'organisation interne dites « de séparation des équipes », contrôlées par le mandataire.

de la commercialisation des offres sur le réseau câblé semblent être moins cruciales désormais. »

230. En conséquence, il n'y a pas lieu de reconduire l'engagement prévu au point 2.4 de la lettre d'engagements du 27 octobre 2014.

5. LES INJONCTIONS ISSUES DE LA DÉCISION DE SANCTION

a) Rappel de la structure des injonctions

231. Dans le cadre de sa décision de sanction, l'Autorité a prononcé deux séries d'injonctions : (i) des injonctions sous astreinte, découlant directement du non-respect, par Altice France de son engagement et visant à s'assurer que les adductions qui auraient dû être réalisées entre la décision d'autorisation et la décision de sanction seraient réalisées et (ii) des injonctions non assorties d'astreinte visant à assurer qu'Altice France se conformerait à ses engagements jusqu'au terme initialement prévu.

232. La décision de sanction prévoyait donc :

233. *« 429. La méconnaissance constatée de l'engagement 30 commande d'enjoindre aux sociétés Altice Luxembourg et SFR Group de respecter la décision d'autorisation en procédant, dans un délai de 12 mois à compter de la notification de la présente décision, à l'adduction de l'ensemble des points de mutualisation livrés à la date d'effet de la décision n° 14-DCC-160 et non effectivement adductés (le « stock »), sauf difficultés d'exécution qui devront être dûment justifiées.*

430. Pour assurer l'exécution efficace de l'injonction décrite au paragraphe précédent, il est infligé une astreinte :

- de 50 euros par point de mutualisation dont l'adduction n'a pas été réalisée et par jour de retard, si les sociétés Altice Luxembourg et SFR Group n'ont pas procédé à l'adduction de 50 % du « stock » à l'expiration d'un délai de six mois courant à compter de la date à laquelle la présente décision sera notifiée ;*
- de 75 euros par point de mutualisation dont l'adduction n'a pas été réalisée et par jour de retard, si les sociétés Altice Luxembourg et SFR Group n'ont pas procédé à l'adduction de 75 % du « stock » à l'expiration d'un délai de neuf mois courant à compter de la date à laquelle la présente décision sera notifiée ;*
- de 100 euros par point de mutualisation dont l'adduction n'a pas été réalisée et par jour de retard, si les sociétés Altice Luxembourg et SFR Group n'ont pas procédé à l'adduction de 100 % du « stock » à l'expiration d'un délai de douze mois courant à compter de la date à laquelle la présente décision sera notifiée.*

431. La méconnaissance constatée de l'engagement 31 commande d'enjoindre aux sociétés Altice Luxembourg et SFR Group de respecter la décision d'autorisation en procédant, dans un délai de 12 mois à compter de la notification de la présente décision, à l'adduction de l'ensemble des points de mutualisation, commandés par Bouygues Telecom en juillet 2015, octobre 2015, janvier 2016, avril 2016 et juillet 2016 et non effectivement adductés (le « nouveau stock »), sauf difficultés d'exécution qui devront être dûment justifiées.

432. Pour assurer l'exécution efficace de l'injonction décrite au paragraphe précédent, il est infligé une astreinte :

- de 50 euros par point de mutualisation dont l'adduction n'a pas été réalisée et par jour de retard, si les sociétés Altice Luxembourg et SFR Group n'ont pas procédé à*

l'adduction de 50 % du « nouveau stock » à l'expiration d'un délai de six mois courant à compter de la date à laquelle la présente décision sera notifiée ;

- *de 75 euros par point de mutualisation dont l'adduction n'a pas été réalisée et par jour de retard, si les sociétés Altice Luxembourg et SFR Group n'ont pas procédé à l'adduction de 75 % du « nouveau stock » à l'expiration d'un délai de neuf mois courant à compter de la date à laquelle la présente décision sera notifiée ;*
- *de 100 euros par point de mutualisation dont l'adduction n'a pas été réalisée et par jour de retard, si les sociétés Altice Luxembourg et SFR Group n'ont pas procédé à l'adduction de 100 % du « nouveau stock » à l'expiration d'un délai de douze mois courant à compter de la date à laquelle la présente décision sera notifiée. »*

234. Ces injonctions, sous astreinte, visaient à la réparation, dans des délais déterminés, du préjudice causé par le non-respect par Altice France de ses engagements.

235. En outre, la décision de sanction confirmait la portée de la décision d'autorisation en enjoignant à Altice France de se conformer à ses engagements pour leur durée initialement prévue :

236. « 433. *En outre, la méconnaissance constatée de l'engagement 31 commande d'enjoindre aux sociétés Altice Luxembourg et SFR Group, pour la durée de l'engagement 31, de respecter la décision d'autorisation en procédant à la réalisation des adductions commandées trimestriellement postérieurement à juillet 2016 par Bouygues Telecom dans les délais et conditions prévus à l'engagement 31.*

434. La méconnaissance constatée de l'engagement 33 commande d'enjoindre aux sociétés Altice Luxembourg et SFR Group, pour la durée de l'engagement 33, de respecter la décision d'autorisation en assurant la maintenance de l'infrastructure FttH relevant du contrat Faber dans les conditions prévues par celui-ci. »

237. Ces injonctions visaient quant à elles à assurer l'effet utile de l'engagement pour la durée initialement prévue par la décision d'autorisation.

b) Réexamen de l'engagement au regard de la nouvelle analyse concurrentielle

238. L'Autorité a conclu dans le cadre de l'analyse concurrentielle développée au point E du III de la présente décision que l'évolution des circonstances de fait et de droit permettent de considérer que, pour l'avenir, le maintien des injonctions prévues aux paragraphes 433 et 434 de la décision de sanction n'était pas nécessaire pour répondre au risque concurrentiel identifié dans la décision d'autorisation.

239. En revanche, la levée des injonctions prévues aux paragraphes 429 à 432 de la décision de sanction (injonctions sous astreintes) aboutirait, du fait des stipulations de l'avenant signé le 5 décembre 2018, à octroyer à Altice France un délai supplémentaire (et une réduction de ses objectifs chiffrés d'adduction) pour l'adduction du stock de points de mutualisation non adductés du fait de son manquement à l'engagement souscrit en 2014⁶⁵. Or, l'Autorité ne saurait admettre qu'une convention passée entre deux personnes privées ait pour effet d'atténuer des mesures de sanction visant à corriger une situation découlant directement du non-respect d'un engagement souscrit devant elle.

240. En conséquence, les injonctions prévues aux paragraphes 433 et 434 de la décision de sanction sont levées à compter de la date de la présente décision.

⁶⁵ [Confidentiel].

241. En revanche, l'Autorité renvoie à l'examen des conditions d'exécution des injonctions prononcées dans le cadre de la décision de sanction (affaire n° 18/0134R), qui sera effectué dans le cadre d'une procédure distincte, portant sur la liquidation des astreintes prévues par la décision n° 17-D-04 en cas de non-respect des injonctions, la question de la levée des injonctions prévues aux paragraphes 429 à 432 de la décision de sanction.

DÉCIDE

Article premier : Les engagements souscrits dans le cadre de la décision n° 14-DCC-160 sont levés.

Article 2 : À l'exception des injonctions prévues à ses paragraphes 433 et 434 qui sont levées à compter de la date de la présente décision, les dispositions de la décision n° 17-D-04 sont maintenues.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Anne Pratz, MM. Aulne Abeille et Jérôme Vidal et l'intervention orale de M. Étienne Chantrel, par Mme Isabelle de Silva, président la séance, Mmes. Fabienne Siredey-Garnier et Irène Luc, vice-présidentes, M. Henri Piffaut, vice-président, Mme Catherine Prieto et M. Alexandre Menais, membres.

La secrétaire de séance,

La présidente,

Caroline Orsel

Isabelle de Silva