



Révision de la LTC

Remarques de la part de la ComCom

Contenu

Résumé	2
Informations complémentaires.....	4
1. Cadre juridique de l'UE et projet LTC actuel	4
1.1. Système de réglementation de l'UE	4
1.2. Comparaison entre le cadre juridique de l'UE et l'actuel projet LTC.....	5
2. L'importance du dégroupage.....	6
2.1. Accès à haut débit vs. dégroupage total	6
2.2. L'accès à haut débit favorise la concurrence sur les services – en particulier dans les régions périphériques	6
2.3. Activité d'investissement après l'introduction du dégroupage	7
2.4. Effets concrets du dégroupage dans l'UE (exemples).....	9
2.5. Stimulation de la concurrence par le dégroupage.....	10
2.6. Le service universel reste inchangé, même en cas de dégroupage	11
Annexe : Comment fonctionnent le "Full Access", le "Shared Line Access" et le "Bitstream Access" ?	12

Berne, le 23 Septembre 2004

Résumé

Argument	Prise de position
<p>La proposition de la CTT-CN va plus loin que la réglementation de l'UE et des USA</p>	<p>La réglementation va bien plus loin dans l'UE qu'en Suisse, notamment dans les trois domaines suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Accès¹ ▪ Système de réglementation² ▪ Formes de dégroupage³ <p>A en croire l'UE, l'accès à haut débit devrait nécessairement figurer dans l'article 11 comme forme d'accès au-delà du dégroupage total.</p> <p>⇒ <i>Informations détaillées aux points 1.1 et 1.2.</i></p> <p><u>Etats-Unis</u> –Situation en suspens et difficilement comparable⁴</p>
<p>Seul le dégroupage total (full unbundling) doit être introduit</p>	<p>Stimulation de la concurrence par l'accès à haut débit ("le bitstream") :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Du point de vue des consommateurs, l'accès à haut débit revêt une importance particulièrement grande pour les régions périphériques, puisque la concurrence par le réseau câblé y est souvent inexistante. ▪ L'accès à haut débit abaisse pour tous les fournisseurs les barrières d'entrée sur le marché et mène à l'égalité des chances. Le haut débit convient donc également bien aux fournisseurs moins importants, mais innovateurs. ▪ L'accès à haut débit produira davantage de concurrence sur les services dans l'intérêt des consommateurs et de l'économie (important aussi pour PME). ▪ En tant que variante d'accès, le haut débit devrait stimuler les investissements progressifs dans le dégroupage total et des infrastructures propres. ▪ Dans tous les pays européens, le dégroupage et l'accès à haut débit font partie des prestations imposées aux entreprises détenant une position dominante (voir page 5, document ERG). <p>⇒ <i>Informations détaillées aux points 1.1 et 1.2.</i></p>

¹ UE : Réglementation régissant l'accès formulée de manière ouverte et technologiquement neutre.

CH : Enumération exhaustive des formes d'accès.

² UE : Réglementation ex ante : Les régulateurs nationaux interviennent d'eux-mêmes et déterminent s'il y a position dominante et disposent d'une grande marge d'appréciation.

CH : Réglementation ex post : Le régulateur n'intervient pas de lui-même, mais seulement sur demande. La Comco décide en matière de position dominante sur le marché. Pas de marge d'appréciation pour la ComCom.

³ UE : Accès à haut débit, accès partagé et dégroupage total sont pratiqués dans l'UE. D'autres formes d'accès peuvent être introduites au travers d'une réglementation technologiquement neutre régissant l'accès.

CH : Accès à haut débit et dégroupage total prévus.

⁴ En comparaison de l'Europe, la structure du marché américain est très limitée, de même que sa réglementation. En fait, le régulateur américain FCC a décidé en 2003 que les fibres optiques ne devaient pas être dégroupées et que l'accès partagé ("line sharing") devait être supprimé progressivement.

Cette décision de la FCC a été annulée en mars 2004 par la Cour d'appel du "District of Columbia Circuit". Actuellement, il est donc impossible de prévoir quelle sera la future réglementation des Etats-Unis en matière de dégroupage.

<p>Le dégroupage freine les investissements</p>	<p>Swisscom et les opérateurs nouveaux doivent investir.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si les nouveaux fournisseurs veulent saisir leur chance, ils doivent être prêts à effectuer des investissements considérables non seulement dans le cas du Bitstream Access mais surtout aussi dans les cas du dégroupage total. D'éventuels investissements supplémentaires doivent être intégralement remboursés à Swisscom. ▪ Swisscom, en tant qu'entreprise compétitive souhaitant conserver sa clientèle, ne saurait se soustraire à cette pression à la concurrence qui favorise l'investissement et l'innovation (comme le montre bien le cas de l'ADSL ou du Triple Play).⁵ <p>⇒ Informations détaillées aux points 2.3 et 2.4.</p>
<p>Ce qui apparaît sur le marché doit être soumis à la Comco</p>	<p>Pour l'instant une législation sectorielle est nécessaire.</p> <p>Le droit général de la concurrence se distingue, par le but et le seuil d'intervention, de celui appliqué à des secteurs spécifiques (Comco voir aussi au 2.5) :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le droit général de la concurrence est une loi réprimant les abus⁶. ▪ Un droit de la concurrence appliqué à un secteur spécifique (comme la LTC) est nécessaire là où la nouvelle concurrence doit être rendue possible et garantie de manière durable⁷.
<p>Une infrastructure construite avec l'argent des contribuables⁸</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La différence entre les infrastructures construites avant 1998 et celles construites après est trompeuse : la dominance sur le marché est un critère qui n'est pas appliqué automatiquement à tous les tronçons de réseaux construits avant 1998, et ne concerne pas uniquement les infrastructures. En 2000, la Comco a ainsi établi qu'en ce qui concernait les circuits loués, Swisscom était dominant sur le marché du réseau de raccordement, mais pas sur celui du réseau à grande distance. ▪ Les nouveaux fournisseurs ne peuvent en aucun cas exiger que Swisscom creuse des canalisations de câble ou qu'elle pose de nouveaux câbles à certains endroits (voir 2.2)⁹.
<p>L'office fédéral disposerait de trop de pouvoir</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comparées à celles des pays de l'UE, les autorités de régulation suisses ne disposent que d'instruments restreints et clairement définis, et avec peu de liberté d'appréciation. ▪ Il est possible de faire appel d'une décision des autorités ; 12 procédures sont engagées devant le TF, ce qui représente une charge considérable.

⁵ Aux Etats-Unis, en Allemagne et au Danemark les fournisseurs qui occupent une position dominante sur le marché ont effectué de nouveaux investissements aussi après l'introduction du dégroupage.

⁶ Cela suffit là où la concurrence fonctionne et où une intervention n'est nécessaire que pour lutter contre les abus.

⁷ Sans les règles relatives à l'interconnexion dans la LTC, aucune concurrence, aussi faible soit-elle, n'aurait pu s'instaurer.

⁸ A l'époque du monopole, les utilisateurs d'appareils de télécommunication, qui payaient des prix élevés, ont non seulement couvert tous les frais de Telecom PTT, mais aussi contribué (impôt indirect) à combler le déficit annuel de la poste et à alimenter les caisses fédérales.

⁹ Seul l'infrastructure existante peut être dégroupée, lorsqu'un consommateur veut changer de fournisseur. Aux conduits de câbles on ne peut qu'accéder "...dans la mesure où ces dernières ont une capacité suffisante ..." art.11, al.1 du projet LTC.

Informations complémentaires

1. Cadre juridique de l'UE et projet LTC actuel

1.1 Système de réglementation de l'UE

La principale différence entre l'Union européenne et le droit suisse tient au régime qui sous-tend l'imposition des obligations d'accès. Alors que les régulateurs européens doivent d'office au moins analyser la situation de concurrence (réglementation *ex ante*), la ComCom ne peut, selon le projet du Conseil fédéral, intervenir qu'au coup par coup en cas de litige (primauté des négociations) – l'actuelle LTC ne va pas être modifiée sur ce point selon la proposition du Conseil fédéral et le projet de loi de la CTT-CN, même si la réglementation *ex post* en vigueur s'est avérée peu fonctionnelle et lourde.

- **Compétences des autorités de régulation nationales (ARN) de l'UE :**

L'UE estime que presque tous les pays ont entre-temps créé des autorités de régulation, qui jouissent de l'indépendance requise et du pouvoir de décision nécessaire à l'exercice de leurs prérogatives. Les autorités de régulation nationales disposent également d'une marge de manœuvre substantielle en ce qui concerne la définition de mesures de promotion de la concurrence.

Par contre, l'UE a renoncé à créer un organisme central de réglementation pour l'Union.

La coordination des activités des ARN au niveau européen est du ressort du Groupe européen des autorités réglementaires (ERG).

- **Réglementation *ex ante* :** Contrairement à la Suisse, l'UE a introduit la réglementation *ex ante*, déjà mise en œuvre de longue date et avec succès par plusieurs pays. L'avantage tient au fait qu'une ARN peut prendre des mesures d'office et à un stade précoce lorsque la concurrence fait défaut.

En résumé, les ARN sont appelées à procéder en trois temps :

- 1) définir les marchés pertinents (compte tenu de la recommandation de la Commission de l'UE, qui en 2003 a proposé que soient examinés 18 marchés, parmi lesquels se trouvent aussi l'accès à haut débit et les deux autres possibilités d'accès dégroupé).
- 2) analyser la situation de concurrence sur ces marchés et désigner, le cas échéant, le ou les fournisseurs dominants
- 3) imposer au(x) fournisseur(s) désigné(s) comme dominant(s) une ou plusieurs obligations prévues par la directive « accès ».

Selon les directives technologiquement neutres en matière d'accès, une ARN peut imposer l'extension du dégroupage de la boucle locale sur une autre technologie (p. ex. fibre optique) si elle est arrivée à la conclusion qu'il s'agit d'un moyen efficace de supprimer un déséquilibre sur le marché.

La réglementation *ex ante* permet des procédures plus rapides; elle accroît ainsi la sécurité juridique et celle des investissements sur le marché, puisque les entreprises connaissent dès le début les conditions générales applicables à un marché. Par ailleurs, la réglementation *ex ante* permet d'éviter que les entreprises de plus petite taille ne soient désavantagées.

- **Réglementation régissant l'accès dans l'UE :** Lorsqu'une entreprise domine le marché, une ARN peut, en vertu de la directive de l'UE relative à l'accès, imposer diverses mesures, telles que l'obligation d'accorder l'accès aux installations (p.ex. le raccordement de l'utilisateur) ou l'accès à des services (cf. art. 2, let. a, de la directive sur l'accès, 2002/19/CE).

1.2 Comparaison entre le cadre juridique de l'UE et l'actuel projet LTC (tel que voté par la majorité de la CTT-CN) au travers de quelques aspects choisis

	Cadre juridique de l'UE	Suisse selon projet LTC CTT-N
Réglementation régissant l'accès	Réglementation régissant l'accès <u>formulée de manière ouverte et technologiquement neutre</u> . Relevons que l'art. 12 mentionne les cas d'accès aux réseaux et services de manière non exhaustive et laisse les ARN libres d'imposer d'autres types d'accès si nécessaire (directive « accès » de l'UE).	Enumération <u>exhaustive</u> des formes d'accès.
Système de réglementation	<u>Réglementation ex ante</u> : Les régulateurs décident d'eux-mêmes et déterminent les mesures à prendre. Procédures plus rapides qu'avec la réglementation ex post. Sécurité juridique accrue.	<u>Réglementation ex post</u> : Le régulateur n'intervient pas de lui-même, mais seulement sur demande. Les prix fixés par le régulateur sont valables uniquement pour la requérante à compter du moment où la demande a été déposée.
Décision en matière de position dominante sur le marché	<u>Les régulateurs</u> décident d'eux-mêmes.	<u>La Commission de la concurrence (Comco)</u> décide. Le droit suisse des cartels est par ailleurs largement compatible avec le droit général de la concurrence de l'UE.
Marge d'appréciation pour les mesures de réglementation	<u>Choix de mesures flexible laissant une liberté d'appréciation</u> : les régulateurs peuvent non seulement fixer les prix, mais également prendre d'autres mesures pour remédier aux problèmes de concurrence.	<u>Aucune</u> marge d'appréciation dans le choix des mesures : en cas de position dominante sur le marché, la ComCom ne peut que fixer des prix (de revente) alignés sur les coûts.
Dégrouperage total (full unbundling)	Est <u>pratiqué</u> partout. Prescrit par l'UE pour le câble en cuivre, il peut aussi, en vertu de la réglementation technologiquement neutre sur l'accès, s'appliquer à d'autres technologies.	Ce type d'accès devrait être rendu possible.
Accès partagé (shared line access)	Est <u>pratiqué</u> partout.	– <i>[Pas prévu]</i>
Accès à haut débit (bitstream access)	Est <u>pratiqué</u> dans 13 des 15 pays de l'UE en début 2004. ¹⁰ Le Groupe des régulateurs européens (ERG) a reconnu l'importance de l'accès à haut débit pour la stimulation de la concurrence sur le marché de la large bande et à l'avenir, il encouragera davantage cette forme d'accès.	Prévu comme variante d'accès au marché avec des <u>preuves d'investissements</u> .
<p>Conclusion: Sur les thèmes centraux, le projet LTC de la majorité de la CTT va nettement moins loin ou tout au plus aussi loin que le nouveau cadre juridique de l'UE.</p> <p>Certes, le projet LTC du Conseil fédéral correspond davantage que la proposition de la CTT-CN au cadre juridique de l'UE, mais, de par son souhait de maintenir la lourde réglementation ex post, il va clairement moins loin que le droit européen.</p>		

¹⁰ Est imposé par le nouveau cadre juridique de l'UE sur la base des art. 8-13 de la directive en matière d'accès (auparavant sur la base de l'art. 82 du "Traité de Rome" entre autres).
Cf. European Regulators Group (ERG): Bitstream Access. ERG Common Position – Adopted on 2nd April 2004, online: http://www.erg.eu.int/doc/whatsnew/erg_0333rev1_bitstream_access_common_position.pdf

2. L'importance du dégroupage

2.1 Accès à haut débit vs. dégroupage total

L'ampleur des investissements que les nouveaux FST devront consentir constitue une grande différence entre ces deux types d'accès. Alors qu'en ce qui concerne le haut débit, la technique de transmission de l'ancien détenteur du monopole peut être louée (à des prix équitables pour tous les acteurs et s'il y a position dominante sur le marché), le dégroupage total exigerait divers investissements propres. Le haut débit est par conséquent tout à fait approprié pour de petits fournisseurs.

Il ne faut toutefois pas oublier qu'en matière de haut débit, les fournisseurs doivent aussi investir dans de développement de nouveaux services. Les coûts occasionnés par les investissements supplémentaires éventuels de Swisscom doivent être répartis entre les fournisseurs bénéficiaires.

2.2 L'accès à haut débit favorise la concurrence sur les services – en particulier dans les régions périphériques

- Le haut débit abaisse pour tous les fournisseurs les **barrières d'entrée sur le marché** et mène à l'égalité des chances.
- Par conséquent, **l'accès à haut débit est particulièrement important pour garantir la concurrence dans le marché de la large bande dans des régions périphériques**. Ainsi la concurrence peut également se développer dans ces régions – où il n'y a souvent pas d'offre concurrente de la part des exploitants du réseau câblé – et engendrer une offre variée sur la large bande.
- **Davantage de concurrence sur les services** : Comme avec le dégroupage total, les fournisseurs peuvent concevoir leur offre eux-mêmes (à la différence d'une pure revente d'ADSL). Il est évident qu'ils ne jouissent pas des mêmes libertés qu'avec le dégroupage total. Seul le dégroupage total (full unbundling) permet le libre choix de la technologie et de l'offre.

En fait, avec le dégroupage, **plus un fournisseur veut de liberté, plus il doit investir !**

- **Davantage de concurrence sur les infrastructures** : L'accès à haut débit est une solution d'accès avantageuse en comparaison des autres possibilités. Une entrée sur le marché relativement aisée encourage des investissements ultérieurs dans le dégroupage ou dans l'infrastructure de raccordement propre.
- L'accès à haut débit n'implique pas un aménagement d'infrastructure "à la carte" (c'est-à-dire sur demande des fournisseurs alternatifs). **Seule l'infrastructure déjà en place peut être louée** à un prix aligné sur les coûts (avec rémunération du capital investi), si le propriétaire de l'infrastructure occupe une position dominante sur le marché.

Dans tous les pays européens, **le dégroupage et l'accès à haut débit** font partie des prestations imposées aux entreprises détenant une position dominante sur le marché.

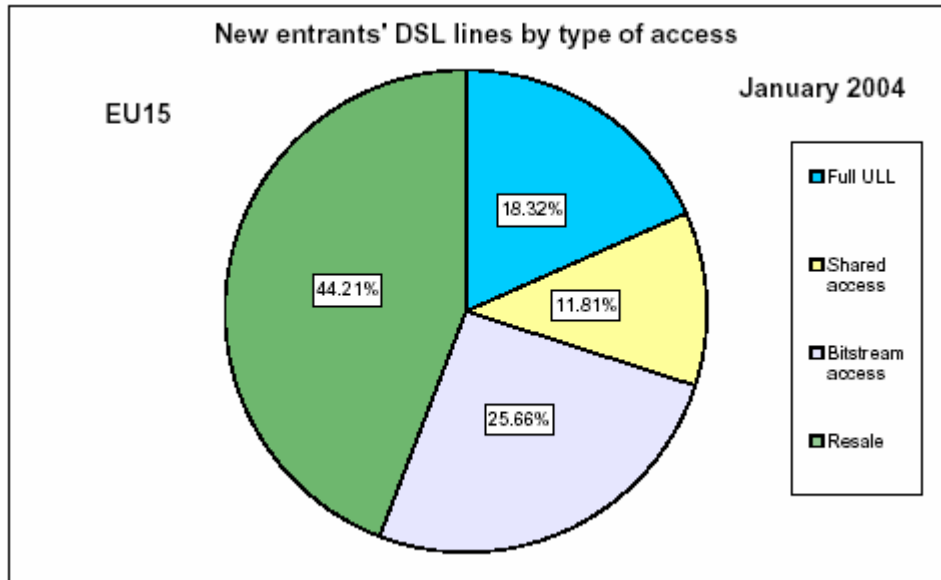
Selon le Groupe des régulateurs européens (ERG), l'UE doit continuer à favoriser l'accès à haut débit, puisque l'importance de cette possibilité d'accès a été reconnue.

Voir document "European Regulators Group (ERG): Bitstream Access. ERG Common Position – Adopted on 2nd April 2004", online: <http://www.erg.eu.int>

Conclusion :

L'accès à haut débit est une forme de dégroupage absolument nécessaire – comme possibilité d'accès au marché pour de futurs investissements dans des infrastructures propres et pour garantir le développement du marché de la large bande dans des régions périphériques.

L'illustration suivante représente la part de marché des différents types d'accès aux lignes DSL dont disposent les nouveaux fournisseurs de l'UE. On constate que l'accès à haut débit (bitstream access) occupe une place relativement importante (part de marché de 25,66% en janvier 2004) en plus de l'accès partagé (shared access) et du dégroupage total (full ULL).



Source : European Commission, Communications Committee: Broadband access in the EU: situation at 1 January 2004, Brussels, 16.4.2004, fig. 15, p. 14 (COCOM04-20 FINAL).

2.3. Activité d'investissement après l'introduction du dégroupage

A savoir au préalable : les opérateurs qui veulent profiter du dégroupage des lignes doivent investir des sommes considérables dans leur propre infrastructure et dans de nouveaux services.

Quant à Swisscom, elle affirme en bloc que si le dégroupage s'effectue, elle perdrait sa motivation à investir.

Il n'existe aucune évidence qui atteste de l'impact négatif du dégroupage sur la disposition à investir¹¹. Au contraire, le fait que d'autres puissent investir et exercer à leur tour une pression concurrentielle aurait plutôt tendance à accélérer le rythme de l'innovation et donc de l'investissement.

Aux **Etats-Unis**, l'obligation de dégroupage a été introduite au niveau de la loi dans le « Telecommunications Act » de 1996. On mentionnera qu'AT&T a investi 12 milliards de dollars par année de 1998 à 2000, une large partie de ces investissements étant consacrée aux infrastructures d'accès local. Or l'obligation de fournir des éléments dégroupés était déjà effectivement contraignante durant cette période. Entre 1998 et 2002, les opérateurs alternatifs ("Competitive Local Exchange Carriers" ou CLEC) ont eux aussi investi des sommes considérables, plus de 65 milliards de dollars, dans les infrastructures de réseau¹². Ainsi, de décembre 1999 à juin 2003, le nombre de raccordements construits par ces mêmes CLEC est passé de 2,7

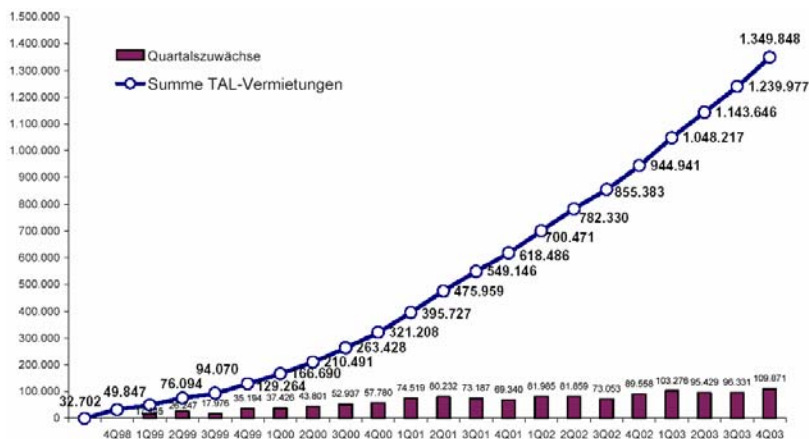
¹¹ Cf. OCDE, "The Development of Broadband Access in OECD Countries", DSTI/ICCP/TISP(2001)2/FINAL, Paris, 29 octobre 2001, p. 16.

¹² Association for Local Telecommunications Services (alts), "The State of Local Competition 2003", avril 2003, p. 10. Cf. www.alts.org.

à 6,3 millions¹³. Quant au volume d'investissements consentis par les « Regional Bell Operating Companies » (soit les opérateurs dominants sur le réseau de raccordement), force est de constater que l'obligation de dégroupage n'a pas freiné leur croissance, bien au contraire. Durant la même période, les câblo-opérateurs ont également massivement investi¹⁴.

En Europe, l'**Allemagne** est le pays où le dégroupage remporte le plus de succès¹⁵. Le dégroupage, déjà introduits en 1998, ne semble pas avoir découragé l'opérateur historique, Deutsche Telekom AG, à investir dans son propre réseau pour assurer la fourniture de services novateurs et consolider sa position sur le marché. En 2000, Deutsche Telekom a ainsi investi 3 milliards de dollars US dans son réseau fixe¹⁶; en 2001, les investissements se montaient à 6 milliards d'euro et l'année suivante à plus de 3 milliards d'euro¹⁷. D'autres opérateurs de réseaux locaux (Hansenet, NetCologne et KomTel) investissent aussi massivement dans leur propre infrastructure, ainsi que le publie Deutsche Telekom lui-même dans son rapport financier¹⁸.

Il en va de même pour le **Danemark**. En effet, il fait figure de très bon élève dans toutes les comparaisons internationales faisant état des progrès de la société de l'information. Bien que le dégroupage y ait été introduit en juillet 1998 déjà, l'opérateur historique TDC (maison-mère de la société suisse Sunrise) jouit d'une bonne santé financière et occupe toujours une position forte sur le marché. Entre 2000 et 2002, TDC a investi annuellement plus de 600 millions de francs suisses dans son réseau fixe. En 2002, il a terminé les aménagements de son réseau nécessaires à la fourniture de services à large bande¹⁹.



Evolution du nombre de raccords dégroupés en Allemagne de fin 1998 à fin 2003 (RegTP, rapport annuel 2003, p. 27)

¹³ FCC, "Federal Communications Commission Releases Data on Local Telephone Competition", 22 décembre 2003, p. 6.

¹⁴ Alts 2003, pp. 10-11.

¹⁵ Neuvième rapport sur les réglementations en vigueur dans l'UE en matière de communication électronique, annexe 1, p. 58.

¹⁶ OCDE, "The Development of Broadband Access in OECD Countries", DSTI/ICCP/TISP(2001)2/FINAL, Paris, 29 octobre 2001, p. 16.

¹⁷ Deutsche Telekom, "Form-20, Rapport 2002", p. F-56.

¹⁸ Deutsche Telekom, "Form-20, Rapport 2002", p. 26.

¹⁹ TDC, "Form-20, Rapport 2002", p. 41 et F-21.

2.4. Effets concrets du dégroupage sur la marché de la large bande dans l'UE

L'objectif du dégroupage n'est pas que le plus grand nombre possible de raccordements soit dégroupé, mais qu'une pression à la concurrence naisse et que tous les fournisseurs jouissent de possibilités de développement équitables.

Dans l'ensemble, on constate que, avec environ 2,3% de raccordements dégroupés (au 1.1.2004; dégroupage total, accès partagé et accès à haut débit), le dégroupage dans l'UE a connu un succès certes grandissant, mais néanmoins pas extraordinaire. Toutefois, les différences sont grandes d'un pays à l'autre.

Ces différences découlent essentiellement de la complexité technique du dégroupage, du comportement des anciens détenteurs du monopole et de l'éclatement de la bulle spéculative en 2000.

Ces derniers mois toutefois, l'évolution du marché a clairement démontré qu'il fallait s'attendre à une augmentation beaucoup plus rapide du nombre de lignes dégroupées (voir le graphique ci-dessus concernant l'évolution de la situation en Allemagne).

Avantages concrets du dégroupage pour les clients finaux (avec exemples)

Les expériences réalisées en Allemagne et en France permettent de déterminer les effets positifs du dégroupage (exposés ci-après) pour les clients.

Le dégroupage vise en premier lieu à fournir aux clients davantage de possibilités et de bonnes offres. Les exemples ci-dessous montrent que le dégroupage stimule réellement la concurrence, tout en permettant d'innover.

Tarifs plus avantageux

En France, les opérateurs Cegetel et NeufTélécom proposent des raccordements ADSL dans la configuration 2048/256 kbps pour 24,90 € par mois la première année, puis 29,90 € par mois. Ce tarif correspond à 40 CHF, resp. 46 CHF²⁰. On constate dès lors qu'une réduction des prix du commerce de gros peut entraîner une baisse des tarifs facturés aux clients finaux.

Offres novatrices

On entend par "Triple Play" une offre globale regroupant la téléphonie, l'accès rapide à l'internet, la télévision et parfois aussi des vidéos sur demande. Dans plusieurs pays européens, il existe déjà des sociétés de télécommunication qui proposent le "Triple Play" par câble téléphonique dégroupé ou par leurs propres lignes de fibre optique (p. ex. Free ou NeufTélécom en France, Fastweb en Italie ou HomeChoice en Angleterre). Swisscom est en train de tester cette offre; l'introduction sur le marché est prévue pour 2005.

NetCologne offre, à Cologne et à Bonn, ainsi qu'aux environs, des raccordements ADSL avec un décompte selon le temps d'utilisation et des frais mensuels fixes bas, voire inexistantes. Lorsqu'il se connecte, le client peut choisir de naviguer avec une largeur de bande de 256 kbps, de 512 kbps ou de 1 Mbps. Cette offre s'adresse à des utilisateurs occasionnels qui souhaitent bénéficier de la large bande sans devoir payer des frais mensuels fixes élevés. Ces produits n'existent pas encore en Suisse.

²⁰ Avec un taux de change de 1.55 CHF / €.

Remarque : les tarifs indiqués ici peuvent avoir déjà changé ces dernières semaines

Services combinés

Versatel propose en Allemagne un produit combiné avec raccordement ISDN, raccordement ADSL à 2048/256 kbps et 10 € de crédit de communication pour 49.99 € par mois, ce qui correspond à 78 CHF environ. En Suisse, des opérateurs autres que Swisscom n'ont pas la possibilité d'offrir un tel produit. Une offre similaire en Suisse coûterait à un client de Swisscom / Bluewin 43 CHF pour un raccordement ISDN et 99 CHF pour un raccordement ADSL à 2400/200 kbps, c'est-à-dire 142 CHF en tout. Le client suisse paie donc plus du double, car les clients de Versatel bénéficient en plus d'un crédit de communication équivalent à 16 CHF par mois.

Enfin, le dégroupage permet également au client de choisir **entre plusieurs exploitants** de raccordement et de **recevoir une seule facture**.

2.5. Stimulation de la concurrence par le dégroupage du réseau de raccordement

Hormis le marché de la téléphonie mobile, celui de la large bande est le plus prometteur dans le domaine des télécommunications. L'élément déterminant pour le libre développement à plus long terme du marché des services à large bande consiste dans l'évolution de la concurrence sur le dernier kilomètre.

Pour que la concurrence soit efficace, comme le préconise la LTC, elle doit jouer aussi bien sur le plan de l'infrastructure que sur celui des services. Or, dans le domaine du raccordement, seul Swisscom dispose à ce jour d'un réseau qui couvre vraiment l'ensemble de la Suisse, réseau qu'il ne serait pas rentable de doubler. **Par conséquent, le dégroupage du réseau de raccordement revêt une grande importance.**

Toutefois, il n'y aurait obligation de dégroupage que lorsqu'un fournisseur occuperait une position dominante sur le marché. C'est à la **Commission de la concurrence (Comco)** qu'il incombe de déterminer si tel est le cas. Il s'agit en effet de déterminer si un fournisseur peut être complètement indépendant de la concurrence, et donc fixer des prix et des conditions comme il l'entend. Pour examiner cette question, la Comco se concentre non pas sur la technologie, mais sur les possibilités dont un client dispose pour obtenir un service de télécommunication.

Comment les choses se passent-elles lorsqu'une nouvelle technologie apparaît ? Un exploitant de réseau ne doit guère craindre d'être considéré comme dominant sur le marché dès qu'il commence à mettre en place des lignes en fibre optique jusque chez ses clients finaux. En effet, la Comco examine aussi les nouvelles technologies qui se profilent. Elle procède ainsi non pas pour réglementer aussitôt, mais pour déterminer si ces nouveautés intensifient la concurrence, éliminant ainsi les positions dominantes. Loin d'être empêchée, l'innovation est au contraire encouragée.

Dans ce contexte, il convient de préciser que le dégroupage ne porte pas préjudice au service universel. Ce dernier restera donc pleinement assuré à l'avenir également. La LTC donne au Conseil fédéral les instruments nécessaires à cet effet.

Conséquences du dégroupage :

- **Egalité de chances pour tous les fournisseurs et défi** : l'objectif du dégroupage n'est pas que le plus grand nombre possible de raccordements soit dégroupé, mais qu'une pression à la concurrence naisse et que tous les fournisseurs jouissent de possibilités de développement équitables. D'une manière générale, si le marché de la large bande était dégroupé, l'opérateur historique y occuperait également une position des plus confortables. Il dispose en effet non seulement d'une clientèle sensiblement plus étendue et le plus souvent fidèle, mais aussi d'une expérience bien plus vaste que celle des autres fournisseurs. C'est à lui que profiterait en premier lieu l'augmentation du volume du marché des services à large bande – comme l'a démontré le développement de la téléphonie mobile.

- **Pression sur les prix, diversité de l'offre et concurrence quant à la qualité dans l'intérêt des consommateurs** : avec le dégroupage, les fournisseurs alternatifs ne sont plus tenus d'acheter auprès de Swisscom une offre prédéfinie, qu'eux-mêmes revendront. Les fournisseurs peuvent alors choisir librement la technologie de transmission utilisée, développer des relations directes avec la clientèle et proposer à cette dernière, soit une palette entière de services, soit des prestations adaptées aux souhaits des clients. Les consommateurs bénéficient ainsi de nouvelles options et de prix plus avantageux. Enfin, c'est le consommateur qui décide si une ligne doit être dégroupée.

Il faut souligner que rien ne sera « enlevé » à l'opérateur historique. Il serait uniquement tenu, à la demande de clients, de louer certaines lignes à ses concurrents à un prix raisonnable comprenant, de surcroît, une part de bénéfice.
- **Stimulation du marché par la pression à la concurrence sur le plan de l'infrastructure et des services** :

Swisscom, en tant qu'entreprise compétitive souhaitant conserver sa clientèle, ne saurait se soustraire à cette pression à la concurrence qui favorise l'investissement et l'innovation. Pour subsister sur le marché, elle cherchera à proposer à ses clients des offres de grande qualité, ce qui la conduira à faire des investissements (comme le montre bien le cas de l'ADSL).
- **Déclenchement d'investissements** : Le dégroupage suscite des investissements non seulement chez Swisscom, mais aussi chez les autres fournisseurs. Le dégroupage offre certes aux autres fournisseurs de bonnes possibilités de développement, mais que celui qui souhaite saisir cette chance doit consentir à des investissements considérables. Lorsque des lignes sont dégroupées, il en résulte des coûts, notamment d'installation et d'hébergement de divers appareils dans les centrales locales de l'opérateur historique.
- **Conséquences pour les régions périphériques** : La dynamique engendrée par le dégroupage aura aussi des répercussions positives sur les régions périphériques. Le "Bitstream Access" est particulièrement important pour les régions périphériques, puisqu'il permet une entrée facilitée sur le marché.

Et si l'on devait fixer des prix uniformes pour les lignes dégroupées dans toute la Suisse, elles en tireraient également profit.

Le dégroupage suscitera une pression accrue à la concurrence et sur les prix, ce qui se traduira par une extension progressive des nouvelles offres aux régions périphériques, où l'offre n'était jusqu'à présent en rien diversifiée. L'ADSL également a d'abord été introduit dans les plus grandes agglomérations avant d'être offert dans les régions périphériques. Les PME établies dans les régions périphériques, qui, selon une étude de l'INFRAS, n'utilisent pas encore tout le potentiel des communications à large bande et de l'Internet, profiteront tout particulièrement du dégroupage.

2.6. Le service universel reste inchangé, même en cas de dégroupage

La LTC garantit le service universel dans la section 2, art. 14 à 21. L'art. 16, al. 3, attribue des compétences élargies au Conseil fédéral : "Le Conseil fédéral adapte périodiquement les prestations relevant du service universel aux besoins de la société et du monde économique et à l'état de la technique".

Les fournisseurs au bénéfice d'une concession de services de télécommunication se partagent les frais non couverts du service universel, proportionnellement au chiffre d'affaires soumis à la taxe sur la valeur ajoutée (LTC art. 38, al. 2).

Le Conseil fédéral a réglé les détails dans l'ordonnance sur les services de télécommunication (OST) et a déjà élargi une fois l'étendue du service universel (en 2001).

Le Conseil fédéral dispose donc de tous les instruments nécessaires lui permettant d'assurer le service universel de qualité sans recourir aux deniers publics et sans charger injustement les fournisseurs de services de télécommunication.

Annexe : Comment fonctionnent le “Full Access”, le “Shared Line Access” et le “Bitstream Access” ?

A) Accès totalement dégroupé (Full Access) : En cas de dégroupage total de la boucle locale, la paire de cuivre est louée à un tiers pour son usage exclusif. Le locataire maîtrise alors toutes les étapes de sa relation avec le client pour la fourniture d'une gamme complète de services.

Investissements : pour Swisscom coûts faibles qui peuvent être répartis sur les concurrents. Les concurrents doivent investir considérablement, car ils doivent louer la ligne, eux-mêmes installer divers appareils et établir une liaison avec leur propre réseau.

B) Accès partagé au raccordement d'abonné (Shared Line Access) :

l'opérateur historique continue à fournir le service de téléphonie, tandis que le nouvel arrivant fournit des services de données à haut débit par l'intermédiaire de la même boucle locale en utilisant ses propres modems DSL à haut débit. Le trafic téléphonique et le trafic de données sont dissociés au moyen d'un séparateur (Splitter) placé avant le commutateur de l'opérateur historique.

Investissements : coûts faibles pour Swisscom. Pour les concurrents comme dans le cas du Full Access, mais prix de la ligne un peu plus bon marché.

C) Accès à haut débit (Bitstream Access) : On parle d'accès à haut débit lorsque l'opérateur historique installe lui-même une liaison d'accès à haut débit, puis la loue à d'autres opérateurs qui peuvent eux-mêmes définir la capacité de transmission (\neq offre revente BBCS).

Investissements : les coûts occasionnés par les investissements éventuels consentis par Swisscom peuvent être répartis entre les fournisseurs bénéficiaires. L'accès à haut débit est une solution d'accès avantageuse en comparaison des autres possibilités. Une entrée sur le marché relativement aisée encourage des investissements ultérieurs dans le dégroupage ou dans l'infrastructure de raccordement propre.

