

Consultation ARCEP – Analyse du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre

Bilan et perspectives

Réponse towerCast

10 septembre 2018



TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....	3
QUESTION 1	5
Eléments de contexte	5
Le rôle majeur de la régulation	6
Stratégie de renégociations des multiplexes	6
La problématique des plaques SFN sur le marché TNT.....	7
La prestation de transport TMS	9
QUESTION 2	10
L'état des lieux de la TNT	10
Le cadre légal	10
Usages et positionnement de la TNT.....	12
Le marché aval.....	14
Le marché amont	15
Les différentes formes de concurrences	17
La Concurrence TOTALE	17
Concurrence PARTIELLE.....	18
Nécessité de mutualiser les investissements	20
QUESTION 3	22
Obligations d'accès aux infrastructures de diffusion et aux prestations associées.....	22
Les contraintes liées à l'exiguïté des locaux mis à disposition des opérateurs tiers par TDF	22
L'abandon de l'hébergement des systèmes antennaires	24
Obligations de transparence	25
Obligations de contrôle tarifaire	25
L'allègement de l'obligation de non-éviction	25
L'évolution des tarifs TDF sur les sites répliquables : une stratégie d'éviction toujours à l'œuvre	26
L'évolution des tarifs d'hébergement indoor et outdoor	29
La prestation Energie de l'offre Hébergement-TNT.....	30
Le paramétrage du modèle de coûts	30
L'imprévisibilité de l'évolution de l'indice de révision des prix et de l'inflation	35

Obligations comptables.....	36
QUESTION 4	36
QUESTION 5	36
QUESTION 6	38
QUESTION 7	39
QUESTION 8	40
QUESTION 9	40
La bande UHF 470-694 MHz est réservée à la plateforme TNT <i>a minima</i> jusqu'au 31 décembre 2030	41
La TNT demeure incontournable pour les éditeurs afin de répondre aux exigences de couverture de la population fixées par le CSA.....	42
La TNT reste l'un des principaux modes d'accès à la télévision à l'horizon 2021	42
La TNT est la seule plateforme qui offre aux téléspectateurs un accès gratuit à la télévision de manière pérenne.....	43
QUESTION 10	44
QUESTION 11	45
QUESTION 12	46
QUESTION 13.....	46
QUESTION 14.....	48
Délimitation du marché géographique	48
Délimitation du marché des produits et services.....	48
QUESTION 15.....	50

INTRODUCTION

En amont des réponses qui seront formulées aux questions posées par l'ARCEP, towerCast souhaite souligner son vif étonnement quant à l'orientation de la consultation. L'objectif de cette dernière, s'il faut le rappeler, est d'établir un bilan impartial du marché de gros amont et d'évaluer formellement les perspectives d'évolution et non de prendre une position explicite en faveur d'une autre plateforme, dont les caractéristiques sont totalement incomparables, en arguant une substituabilité de la plateforme TNT.

Aussi le constat fait par l'ARCEP au point 2.2 d'**une concurrence entre opérateurs qui demeure modeste est avéré mais est très loin d'être suffisant**. Au 31 décembre 2017, **seules 9,2% des diffusions hertziennes sont opérées depuis des infrastructures alternatives contre 17,9% à l'aube du précédent cycle, et aucune en outremer**. De plus, les récentes évolutions du marché concurrentiel entre opérateurs ayant un impact direct sur les marchés de gros amont et aval (rachat de la société ONECAST par ITAS en 2014 puis rachat de la société ITAS par TDF en 2016) ne font que renforcer le constat d'une concurrence par les infrastructures ne remplissant pas les objectifs fixés par la régulation *ex ante*. Dans ce contexte towerCast confirme sa position exprimée lors des précédentes consultations visant notamment à (i) renforcer les obligations pesantes sur l'opérateur en position dominante, (ii) faire évoluer les listes des sites réputés NON REPLICABLES et REPLICABLES vers une liste de sites NON REPLIQUES orientés coûts qui serait alors plus proche des contraintes administratives, géographiques et économiques qui s'exercent sur le marché, (iii) réaliser un nouveau paramétrage du modèle de coûts utilisé, (iv) sécuriser les investissements alternatifs réalisés et (v) permettre à nouveau le développement d'une concurrence rapide, pérenne et efficace sur les sites TDF.

D'autre part, dans sa décision n°2015-1583 du 17 décembre 2015, l'ARCEP rappelait la place spécifique qu'occupait la plateforme TNT au sein du paysage audiovisuel français. **Force est de constater qu'en 2018 la plateforme TNT est toujours dotée de caractéristiques intrinsèques la rendant spécifique pour les chaînes de télévision**. A ce titre, deux nouvelles chaînes ont par ailleurs obtenu des autorisations pour une diffusion en clair sur la plateforme TNT (LCI en 2016 et FRANCEINFO : en 2017) tandis que la consultation sur l'avenir de la plateforme TNT lancée par le Conseil Supérieur de l'Audiovisuel (CSA dans la suite du document) à quant à elle connue un très grand nombre de contributions. Ces deux éléments démontrent une nouvelle fois l'intérêt des groupes médias pour la plateforme TNT et son caractère incontournable.

towerCast dresse également le constat qu'aucun élément factuel avéré ne permet d'envisager une situation différente à horizon 2021, ni dans les années qui suivront.

En effet :

- (i) **la TNT demeure incontournable pour les éditeurs afin de répondre aux engagements contractuels de couverture de la population convenus avec le CSA ;**
- (ii) **la TNT reste l'un des principaux modes d'accès à la télévision à l'horizon 2021 ;**
- (iii) **la TNT est la seule plateforme qui offre aux téléspectateurs un accès gratuit à la télévision de manière pérenne ;**
- (iv) **le modèle économique des chaînes est toujours structuré autour de la TNT.**

En conclusion, towerCast ne peut que conclure une nouvelle fois du caractère exceptionnel que revêt la plateforme TNT, la rendant par conséquent non-substituable avec une quelconque autre plateforme et est ainsi en totale opposition avec un éventuel arrêt de la régulation sur le marché de gros amont et avec les arguments développés par l'ARCEP à ce sujet.

D'autre part, si la présente consultation ne porte que sur l'analyse du marché de gros amont de la diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre TNT, towerCast constate que la nécessité d'une régulation sur le marché de gros amont FM et DAB + (ex RNT) semble aujourd'hui indispensable au regard des éléments des contributions faites en janvier 2012 (*Réponse à la consultation ARCEP – Analyse du bilan et des perspectives de la régulation du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre – TNT et FM*), en février 2014 (*Consultation ARCEP – Analyse de la pertinence du marché de gros des services de diffusion hertzienne terrestre de la radio pour une régulation ex ante*) et en février 2015 (*Réponse à la consultation ARCEP – Analyse du bilan et des perspectives de la régulation du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre – TNT et FM*), des éléments de la présente réponse et du plan de déploiement DAB+ défini par le CSA. Dans ce cadre, towerCast souhaite qu'une nouvelle étude de la pertinence d'une régulation *ex ante* sur le marché radio soit réalisée par l'ARCEP et se tient à sa disposition pour apporter les compléments d'informations nécessaires.

QUESTION 1

Question 1 : Avez-vous des commentaires particuliers sur cette présentation des modalités de mise en concurrence par les multiplex ? Existe-t-il de votre point de vue des freins ou des contraintes du fait de la régulation sur le marché amont ?

Eléments de contexte

Comme le rappelle l'ARCEP au paragraphe 1.1.2, le Conseil Supérieur de l'Audiovisuel autorise l'usage de ressources radioélectriques pour la diffusion de tout service de télévision par voie terrestre en mode numérique en contrepartie notamment d'une couverture d'au moins 95% de la population du territoire métropolitain. Cette couverture est assurée via la diffusion sur un minimum de 1 626 zones définies par le CSA (décisions n°2010-608 du 13 juillet 2010 et n°2010-607 du 20 juillet 2010), obligation est donc faite aux éditeurs de retenir sur chacune de ces zones un prestataire de diffusion. La couverture de la plateforme TNT est actuellement de 97,3% de la population métropolitaine.

Les éditeurs ayant été autorisés par le CSA à utiliser la ressource spectrale sont ainsi regroupés au sein de sociétés de multiplexes qui doivent notamment assurer le respect des obligations de couverture en retenant un prestataire de diffusion afin de couvrir chacune des 1 626 zones définies par le CSA. A ce titre, l'obligation de couverture imposée aux éditeurs est également applicable aux opérateurs de multiplexes.

Il convient également de souligner dès à présent l'importance que revêt pour l'ensemble des acteurs le prochain cycle de régulation au vu du nombre très important de renégociations à venir (figure 14 de la consultation).

[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]

Le rôle majeur de la régulation

towerCast considère que la régulation *ex ante* est absolument nécessaire à la mise en concurrence sur le marché aval. Elle permet aux diffuseurs alternatifs de pouvoir bénéficier d'une offre d'accès afin de répondre plus largement aux appels d'offres et permet donc aux multiplex de bénéficier d'une concurrence accrue en volume.

Le rapport de force constaté lors de l'analyse du précédent cycle est aujourd'hui renforcé suite au rachat d'ITAS TIM (à date moins de 200 sites alternatifs peuvent être proposés aux opérateurs de multiplexes).

towerCast exposera en réponse aux questions de l'ARCEP son analyse de la régulation *ex ante* actuelle et fera part des perspectives envisagées pour les années à venir mais souhaite dès à présent souligner les points suivants :

- Les arguments développés quant à la situation et l'avenir supposé de la TNT ne sont pas entendables ;
- towerCast est toujours fortement dépendant de TDF, plus qu'auparavant de surcroît, et est désormais son seul concurrent. La pression concurrentielle s'en trouve très fortement amoindrie en conséquence ;
- La stratégie d'éviction mise en place par TDF à l'égard de towerCast, notamment sur les sites répliquables (nous y reviendrons) perdure. Ceci tend à annuler la régulation mise en place par l'ARCEP et à fragiliser la position des opérateurs alternatifs (rentabilité des investissements réalisés notamment) ;
- Les barrières à l'entrée subsistent et n'ont été que renforcées suite au rachat d'ITAS ;
- La liste des sites réputés répliquables est à notre sens extrêmement peu robuste au regard du nombre de sites non répliqués à date ;
- Plus de 1500 sites ne sont désormais soumis à aucune contrainte tarifaire réglementaire forte, permettant ainsi à TDF de bénéficier d'un mécanisme de rente monopolistique.

Stratégie de renégociations des multiplexes

La stratégie et le calendrier des appels d'offres sont propres à chaque multiplex. Néanmoins, comme le précise l'ARCEP, il peut arriver que certains appels d'offres soient synchronisés. Au cours du cycle passé, très peu d'appels d'offres se sont trouvés dans ce cas de figure. D'autre part, si cette synchronisation peut permettre aux diffuseurs alternatifs de donner quelques perspectives de rentabilisation des investissements liés à la construction d'un nouveau site, elle ne le garantit aucunement.

D'autre part, cette situation permet à TDF de bénéficier d'économies d'échelles supérieures à celle de towerCast au vue de sa position dominante sur le marché.

[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]

La problématique des plaques SFN sur le marché TNT

Certains multiplexes mettent en avant la problématique de synchronisation dite SFN des émetteurs. En effet, contrairement à l'analogique - où aucune synchronisation n'était nécessaire entre sites, chaque site avait en effet sa propre fréquence, différente des autres sites voisins ayant une couverture commune avec ce site -, en numérique, le CSA dans un souci d'optimisation des fréquences (dividende numérique, lancement de nouveaux multiplexes, second dividende numérique) a largement planifié le territoire en mode SFN (*Single Frequency Network*). Cette planification a pour conséquence le partage d'une seule fréquence par plusieurs sites de diffusion voisins : on peut alors se retrouver avec des plaques géographiques SFN pouvant partager la même fréquence pour un seul et même opérateur de multiplexe (ces plaques peuvent être beaucoup plus étendues qu'une région administrative).

Dans le cas d'une plaque SFN, afin de limiter les brouillages, il est ainsi nécessaire de synchroniser les différents émetteurs de la plaque grâce à des horloges GPS permettant de paramétrer des retards temporels de diffusion entre les différents sites, au niveau de chaque émetteur. Depuis maintenant plusieurs années, le CSA a mis en place des *fichiers de synchronisation* pour chaque multiplexe afin de rendre public les retards de chaque émetteur quel que soit l'opérateur de diffusion et ce afin de faciliter la coordination entre opérateurs techniques, l'opérateur de multiplexe étant responsable de la bonne collecte de ces informations.

L'accord cadre GR1 relatif à la diffusion par voie hertzienne terrestre de la TNT lie les prestations de transport et de diffusion lorsque le site concerné par l'appel d'offres est situé dans une plaque SFN.

Pour autant, aucun élément technique ou économique ne permet de justifier le fait de lier une prestation de diffusion à une prestation de transport dans le cas d'une plaque SFN. Il existe d'ailleurs plusieurs exemples de plaques SFN, pour lesquelles towerCast exploitait un ou plusieurs sites d'une plaque donnée et TDF les autres, sans que GR1 et ses téléspectateurs n'aient eu à pâtir de conditions de réception dégradées :

- Cas de la plaque SFN Chambéry 3 (opéré par towerCast) - Montmélian (opéré par towerCast) – Le Bisane (opéré par TDF) – St Jean de Maurienne (opéré par TDF) - St Martin de Belleville (opéré par TDF) etc... Dans ce cas la liaison de transport SFN (Faisceaux Hertiens FH), entre Montmélian et Chambéry 3 est opérée par towerCast et les autres liaisons terrestres SFN par TDF ;
- Cas de la plaque SFN Nantes (opéré par towerCast) - St Hilaire (opéré par TDF) ;

- Cas de la plaque SFN Lille Bouvigny (opéré par towerCast) – Maubeuge (opéré par towerCast) – Valenciennes (opéré par towerCast) – Fourmies (opéré par TDF) ;
- Cas de la plaque SFN Cherbourg Digosville (opéré par towerCast) – Cap de la Hague (opéré par TDF).

La planification par le CSA d'un nombre croissant de plaques SFN impose aux opérateurs de diffusion l'intégration d'une prestation de transport de signaux audiovisuels tant en cours d'exécution du contrat de prestations techniques de diffusion, qu'au stade de la passation d'un nouveau contrat. Cette situation s'amplifie au fur et à mesure des réaménagements de la bande 700 MHz.

Eu égard à sa position monopolistique sur le marché des prestations de transport terrestre, TDF est le seul opérateur à bénéficier d'économies d'échelle importantes pour cette activité de transport. TDF opère en effet l'ensemble des prestations de transport pour le compte de France 3 (acheminement du signal France 3 national et régional au niveau des CAT et des sites de diffusion), les prestations de transport, secours du transport satellite principal, pour les multiplexes R1 R2 R3 R5 et R6. TDF détient également un monopole similaire sur le marché du transport terrestre en FM.

Au vu de ces éléments, il apparaît clairement que la pratique de GR1 consistant à lier diffusion et transport (lien SFN) dans le cadre d'une plaque SFN confère un avantage concurrentiel très important à TDF sur le marché de la diffusion, tandis que towerCast s'en trouve, à l'inverse, nécessairement évincé.

[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]

La prestation de transport TMS

Les sociétés de Multiplexes assurent toutes le transport primaire de leur signal par satellite qui permet d'alimenter tous les sites équipés d'une réception adaptée. Compte-tenu des caractéristiques de certains sites (positionnement géographiques ne permettant pas une reprise UHF, problématiques de synchronisation SFN, etc.), la réception satellite est parfois l'unique solution technique, en dehors du transport terrestre mais très coûteux dans le cadre d'une couverture nationale, pour assurer la réception des signaux.

Les multiplexes R1, R4 et R6 sont ainsi distribués sur l'ensemble du territoire métropolitain depuis le transpondeur KB8 et les multiplexes R2, R3 et R7 sur le transpondeur KA4 en DVB-S2.

En complément de ce transport, les multiplexes ont retenu la plateforme de transport TMS pour assurer le transport secours des chaînes, notamment sur les sites à forte couverture. Selon nos informations, *a minima* 50 sites seraient ainsi secourus pour chaque multiplex (ce nombre étant variable selon les multiplexes). Ce choix technique est majoritairement expliqué par l'indépendance de cette plateforme à la plateforme satellitaire.

TDF est aujourd'hui en monopole sur cette prestation dont **la négociation et la contractualisation sont réalisées de manière totalement indépendante aux renégociations du marché aval**. Selon nos informations, les contrats en cours sur cette prestation devraient perdurer jusqu'au moins 2020 et il est peu probable à date qu'une autre solution vienne concurrencer ce transport à l'échelle nationale.

Néanmoins towerCast constate que lors des négociations réalisées sur le marché aval, les multiplexes demandent systématiquement le raccordement au réseau TMS lorsque ce service a été souscrit auprès de TDF (dans un appel d'offres indépendant) sur un site donné.

Ainsi, lors d'une réponse à un appel d'offres, towerCast doit intégrer dans sa structure de coûts, les coûts afférents au raccordement TMS (possible en limite de propriété des sites TDF) alors que TDF intègre ces coûts dans une prestation indépendante, bénéficiant ainsi d'un avantage concurrentiel. Nous faisons donc face à une difficulté supplémentaire rencontrée par les opérateurs alternatifs pour le déploiement de sites alternatifs.

Afin d'assurer la sécurisation *via* TMS des signaux diffusés depuis un site alternatif, deux solutions s'offrent à towerCast :

- L'installation d'un FH entre le site de TDF et le site towerCast. Cette solution n'a pas été retenue à ce stade par towerCast, dans la mesure où cette solution impose d'héberger des équipements chez TDF :
 - Interconnexion à l'intérieur du site TDF ;
 - Hébergement du FH towerCast chez TDF (loyer annuel).

- L'installation d'une fibre optique entre les deux sites. Cette solution présente l'avantage de ne pas verser de loyer annuel à TDF (aucun équipement hébergé) et ce raccordement doit être réalisé en limite de propriété de TDF. Néanmoins, les coûts refacturés aux multiplexes peuvent représenter une part importante du chiffre d'affaires annuel.

Concernant les décrochages régionaux France 3 (prestation décorrélée de la prestation de secours TMS), TDF à l'obligation de transporter le signal France 3 régional jusqu'au site de diffusion alternatif.

Le sujet du transport TMS est très similaire en FM et fait l'objet du même type de contrat national de transport, notamment pour France BLEU que l'on peut comparer à France 3. Dans le cadre du DAB +, le sujet du transport TMS est similaire à celui décrit en TNT pour GR1 compte tenu de la planification SFN mise en place et de l'utilisation des sites importants de TDF dans la planification.

QUESTION 2

Question 2 : Quels autres commentaires appelle de votre part cet état des lieux de la TNT, du marché de gros aval et du marché de gros amont ?

L'état des lieux de la TNT

Le cadre légal

Comme évoqué en introduction le CSA est l'unique autorité indépendante chargée de la gestion des fréquences audiovisuelles conformément aux articles 21 et 22 de la loi n°86-1067 du 30 septembre 1986.

L'article 30-1 de cette même loi donne également pouvoir au CSA pour l'autorisation de l'usage des ressources radioélectriques pour la diffusion de tout service de télévision par voie terrestre en mode numérique.

En contrepartie de cette autorisation les éditeurs de services nationaux de télévisions doivent garantir, entre autres, une couverture de 95% de la population métropolitaine atteinte grâce à une couverture de 1 626 sites.

Ainsi, le cadre légal n'ayant pas évolué, la TNT demeure incontournable pour les éditeurs afin de répondre aux obligations de couverture de la population fixée par le CSA.

De telles obligations de couverture, encadrées par la loi, n'existent pas en ce qui concerne les réseaux de communication électroniques fixes (DSL, câble et fibre) et les

FAI n'ont pas d'obligation de proposer les services de télévision dans leurs offres commerciales d'accès à internet.

Comme il ressort du tableau présenté ci-après, les chaînes hertziennes gratuites ont récemment renouvelé leur autorisation d'utilisation jusqu'en 2020 pour la plupart, et jusqu'en 2023 pour les deux principaux acteurs du marché, TF1 et M6.

Chaîne	Fin
Franceinfo	2026
Numéro 23	11/12/2022
L'Equipe 21	11/12/2022
6Ter	11/12/2022
RMC Découverte	11/12/2022
Chérie 25	11/12/2022
HD1	11/12/2022
France Ô	12/07/1905
BFM TV	31/08/2020
Gulli	31/08/2020
iTélé	31/08/2020
France 4	2019
LCI	29/02/2020
CStar	31/08/2020
NRJ 12	29/02/2020
W9	29/02/2020
C8	29/02/2020
NT1	29/02/2020
TMC	29/02/2020
M6	05/05/2023
Canal+	05/12/2020
TF1	05/05/2023
LCP-Sénat	2020
LCP-AN	2020
Arte	2020
France 5	2020
France 3	2020
France 2	2020

Tableau 1 - Décisions d'autorisation d'utilisation d'une ressource radioélectrique pour l'exploitation d'un service de télévision gratuit diffusé par voie hertzienne terrestre

Enfin, les articles 34-1 et 98-1 de la loi du 30 septembre 1986 permettent également au téléspectateur d'avoir un accès gratuit à la télévision via les « services antennes » satellite et câble qui reprennent l'offre gratuite de la TNT (c'est donc son existence même qui permet cette reprise).

Aujourd'hui, la plateforme TNT est donc la garantie pour le téléspectateur d'un accès gratuit à la télévision.

Usages et positionnement de la TNT

Une utilisation toujours majoritaire dans les foyers

Dans le paragraphe 1.1.3 l'ARCEP indique qu'en fonction du positionnement géographique, les téléspectateurs ont la possibilité de recevoir la télévision via plusieurs réseaux. Il convient de préciser que si le téléspectateur est en capacité de recevoir la télévision via d'autres plateformes, cet accès ne peut se faire qu'à titre onéreux, aucun distributeur ne proposant les services de télévision de manière gratuite (à titre d'exemple l'offre RED BY SFR propose les 27 chaînes de la TNT pour un montant de 2€/mois¹, Orange précise que la liste des chaînes disponibles n'est pas garanti : sous réserve de l'accord des chaînes et du CSA et que cette dernière peut être amenée à évoluer², FREEBOX TV à 4.99€/mois³). De plus, ce constat est avéré uniquement pour une partie privilégiée de Français puisque seulement 71%⁴ des logements bénéficiaient au premier trimestre 2016 d'un débit d'au moins 8Mbit/s (sous réserve que ce débit permette effectivement d'accéder aux chaînes avec une qualité constante, sur l'ensemble des téléviseurs du foyer et ce indépendamment des autres usages Internet réalisés simultanément dans le foyer).

Deuxièmement, la TNT reste l'unique moyen de réception pour plus de 24%⁵ de la population française et est majoritairement privilégié sur le poste secondaire avec 42,3%⁶ des foyers ayant au moins un poste secondaire exclusivement en réception hertzienne terrestre.

Il ressort également d'une récente étude réalisée par IFOP en juillet 2018⁷ que la TNT reste largement majoritaire pour l'accès des français à la télévision :

¹ https://www.red-by-sfr.fr/offre-internet/#redintid=B_HP_voir-offre-box

² <https://boutique.orange.fr/tv/chaines-tv-incluses?filtrechaine=chainesincluses>

³ <https://www.free.fr/freebox/freebox-crystal.html>

⁴ CSA, *Préparer l'avenir de la plateforme TNT*, juillet 2017

⁵ CSA, *Observatoire de l'équipement audiovisuel des foyers de France métropolitaine : Résultats des 3ème et 4ème trimestres 2017 pour la télévision et de l'année 2017 pour la radio*

⁶ CSA, *Observatoire de l'équipement audiovisuel des foyers de France métropolitaine : Résultats des 3ème et 4ème trimestres 2017 pour la télévision et de l'année 2017 pour la radio*

⁷ IFOP, *Qualité et accès TV*, Juillet 2018

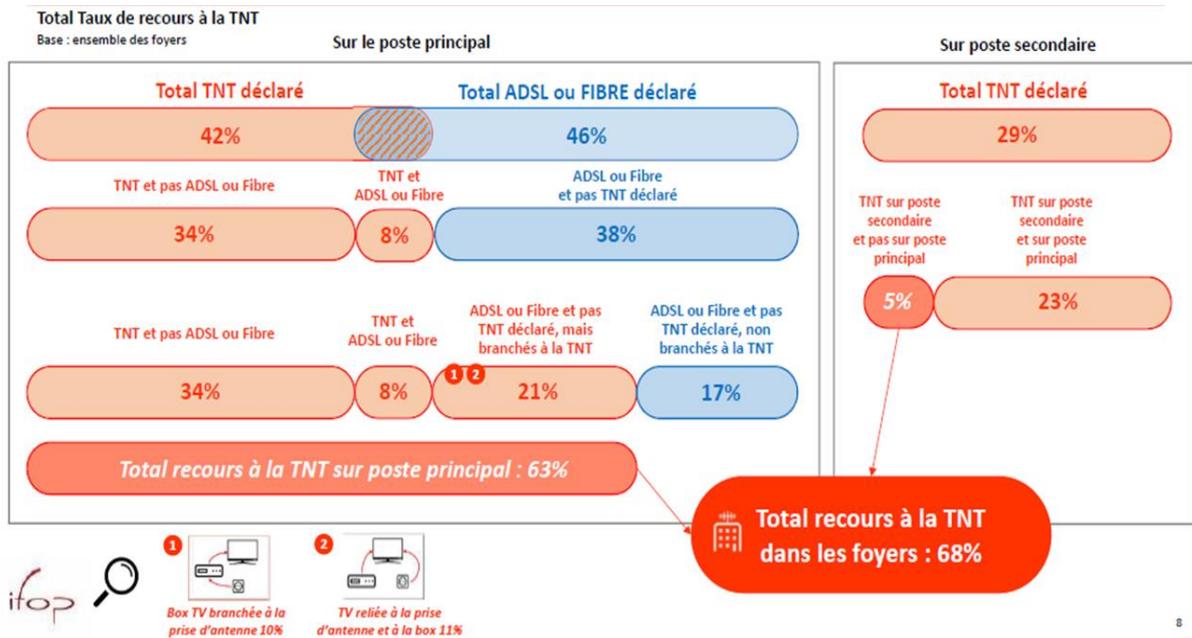


Figure 1 – Taux de recours à la TNT - Etude IFOP du 5 juillet 2018 "Qualité et accès TV"

Enfin, sur l'ensemble des foyers équipés TV, le taux de réception hertzienne terrestre est de 55%⁸

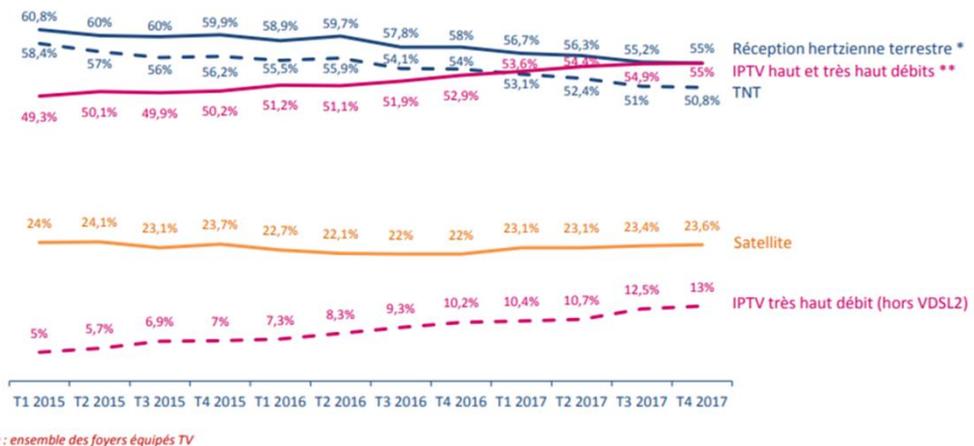


Figure 2 - Modes de réception de la télévision (tous postes) - CSA

L'ARCEP dresse par ailleurs un constat surprenant des taux de pénétrations. En effet, s'il ne fait aucun doute de la hausse du taux de pénétration des smartphones et tablettes, cela est expliqué simplement par leur apparition récente sur le marché. La télévision est quant à elle déjà fortement implantée dans les foyers puisque 94% des foyers en

⁸ CSA, Observatoire de l'équipement audiovisuel des foyers de France métropolitaine : Résultats des 3ème et 4ème trimestres 2017 pour la télévision et de l'année 2017 pour la radio

possèdent au moins une⁹, le nombre moyen de télévision par foyer étant quant à lui de 1,5¹⁰ (la TNT reste d'ailleurs le mode de réception privilégié pour les postes secondaire).

Une plateforme qui suscite toujours un vif intérêt pour les éditeurs

L'ARCEP précise au 1.1.3 que les contenus disponibles sur les chaînes de télévision sont pour l'essentiel des programmes linéaires. towerCast tient à souligner l'engouement suscité par la consultation CSA de juillet 2017 « L'avenir de la plateforme TNT ». Dans leurs réponses les éditeurs ont rendu un avis favorable à une modernisation de cette plateforme dont l'accès à des contenus délinéarisés devrait être présent (cf réponse à la question 13) remettant totalement en cause les arguments avancés par l'Autorité.

Enfin, les 26 candidatures à l'appel à candidatures pour la diffusion sur la TNT de chaînes en haute définition dans le but d'affecter la ressource en fréquences rendue disponible par la généralisation de la norme de compression MPEG-4 lancé par le CSA le 29 juillet 2015 soulignent, s'il en était nécessaire, un intérêt confirmé pour la création de chaînes nouvelles et l'obtention d'une autorisation d'utilisation de la TNT¹¹. Il est alors très surprenant de voir l'ARCEP prédire un désintéressement de la plateforme.

Des éléments complémentaires seront exposés par towerCast dans la suite du document.

Le marché aval

Il résulte de l'opération de rachat d'ITAS par TDF un affaiblissement net de la concurrence sur le marché de la diffusion hertzienne terrestre de la TNT. L'observatoire de la diffusion TNT en France au 31 décembre 2017 publiée le 20 juillet 2018 par l'ARCEP dresse le constat de la position très dominante de TDF sur le marché aval qui, avec plus de 77% des points de services, s'est renforcée par rapport au 31 décembre 2014 (+13%) :

⁹ CSA, *Observatoire de l'équipement audiovisuel des foyers de France métropolitaine : Résultats des 3ème et 4ème trimestres 2017 pour la télévision et de l'année 2017 pour la radio*

¹⁰ CSA, *Observatoire de l'équipement audiovisuel des foyers de France métropolitaine : Résultats des 3ème et 4ème trimestres 2017 pour la télévision et de l'année 2017 pour la radio*

¹¹ CSA, décision du 29 juillet 2015 portant appel aux candidatures pour l'édition de services de télévision à vocation nationale diffusés par voie hertzienne terrestre en haute définition.

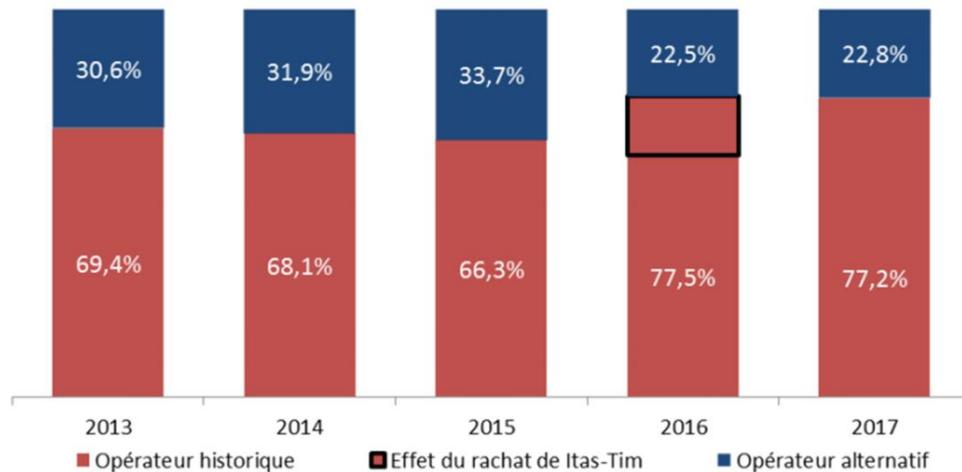


Figure 3 - ARCEP - Observatoire de la diffusion TNT en France au 31 décembre 2017

La position dominante de TDF ne pourra être que renforcée suite aux nombreuses prochaines négociations qui se dérouleront d'ici à fin 2021.

De plus, TDF demeure un acteur incontournable pour les opérateurs de multiplexes puisque « TDF reste [...] le seul, aujourd'hui, à disposer d'au moins un site sur quasiment l'ensemble de 1626 zones définies par le CSA pour la diffusion TNT », leur permettant ainsi de répondre à leurs obligations de couverture.

towerCast fait également le constat que TDF demeure être en position de monopole sur le marché aval de la diffusion Outremer.

[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]

Le marché amont

TowerCast est devenu suite au rachat de ONECAST par ITAS en 2014 et d'ITAS par TDF en 2016 le seul opérateur d'infrastructures broadcast alternatives concurrent de TDF. A date, towerCast gère un patrimoine de 185 sites TNT. Ce chiffre, bien qu'en augmentation, est largement insuffisant pour constituer une véritable concurrence par les infrastructures entre towerCast et TDF et il convient alors de s'interroger sur les mécanismes à mettre en place pour permettre le développement d'une concurrence accrue sur le marché aval.

Dans l'observatoire de la TNT publié le 20 juillet dernier, l'ARCEP constate une baisse de plus de 50% de la concurrence par les infrastructures : 19% au 31 décembre 2015 contre 9,2 % au 31 décembre 2017. TDF opère ainsi 90,8% des fréquences sur le marché amont soit une progression de plus de 10%. Aucun autre opérateur ne peut présenter un tel bilan positif !

Cette baisse est la conséquence directe du rachat d'ITAS par TDF qui ne fait que renforcer la position de cette dernière sur le marché de gros amont.

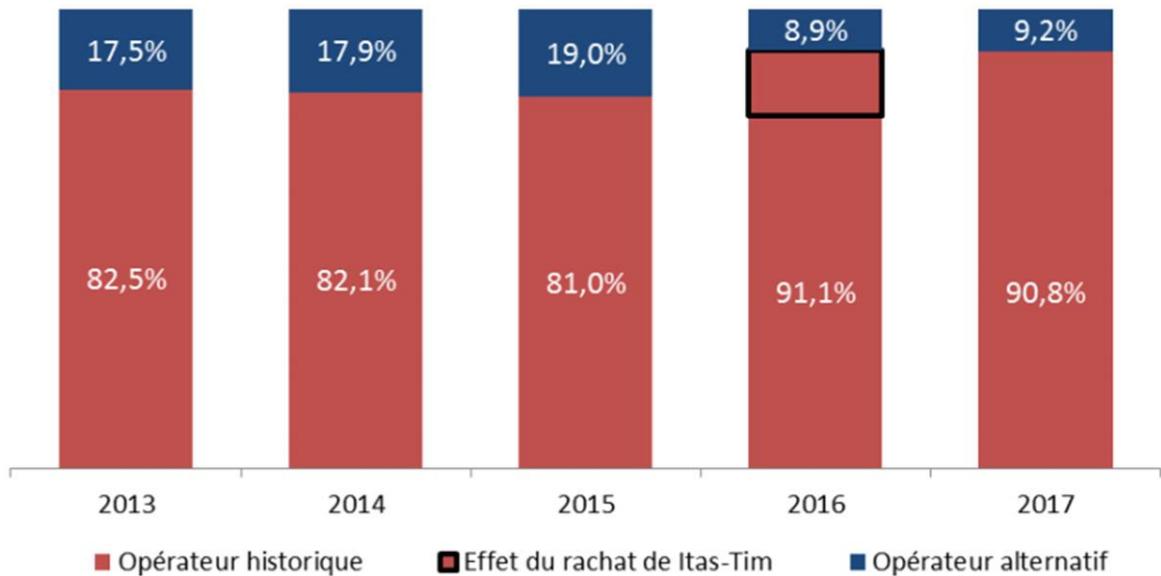


Figure 4 - ARCEP - Observatoire de la diffusion TNT en France au 31 décembre 2017

TDF se retrouve aujourd'hui dans une position dominante renforcée dont les niveaux sont comparables à ceux de 2008¹², annulant de fait l'effet de la régulation menée depuis 4 cycles.

Concernant les prestations d'hébergement fournies par les opérateurs alternatifs (1.3) :

towerCast souhaite apporter la précision suivante : seules 3 prestations d'hébergement sont assurées par towerCast pour la société TDF : Dieppe 1, Paris Sud [**DEBUT SECRET DES AFFAIRES – FIN SECRET DES AFFAIRES**] et Joinville (diffusion ITAS TIM).

ITAS TIM héberge de son côté la société towerCast sur le site de Dijon Nuits Saint Georges.

¹² ARCEP, Analyse du bilan et des perspectives de la régulation du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre, décembre 2014, page 48.

[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]

Les différentes formes de concurrences

Il convient de distinguer deux types de concurrences : la concurrence totale (duplication du site) et la concurrence partielle qui prend quant à elle deux formes distinctes : la concurrence antennaire et la concurrence par les services.

La Concurrence TOTALE

Au cours du dernier cycle, une vingtaine de sites du réseau a été répliquée. towerCast soulignait à cet effet dans sa réponse de février 2015 que le nombre d'infrastructures déployées lors du cycle 4 pourrait être plus faible que celui développé lors du cycle 3 en raison du faible nombre de contrats mis en appels d'offres. *A contrario*, le prochain cycle devrait lui voir un grand nombre d'appels d'offres.

Sur les 1 626 zones identifiées par le CSA (dont 1547 ont été considérées par l'ARCEP comme étant répliquables) seuls 538 sites ont été répliqués¹³ soit 33 % du réseau, aucune concurrence par les infrastructures n'existe donc sur plus de 1 000 sites. De surcroît, suite au rachat d'ITAS, seuls 185 sites sont proposés à date par un opérateur alternatif soit 11% du réseau, un nombre en deçà de celui constaté au début du précédent cycle.

A l'instar du précédent cycle, ce phénomène ne fait que confirmer que les caractéristiques de définitions de la liste des sites répliquables et des obligations associées sont très éloignées de la réalité.

Les estimations de towerCast sur la concurrence totale par les infrastructures sont les suivantes :

- Sur le **réseau principal France métropolitaine** (124 sites) :
 - Sur 100 sites (soit 80% du réseau) : aucune concurrence par les infrastructures n'existe.
 - 24 sites alternatifs towerCast ont été déployés ;
 - Le rachat d'ITAS TIM a par ailleurs anéanti l'effet positif de la régulation ayant permis la duplication de plusieurs sites entre 2015 et 2018.
 - towerCast ne peut que constater que ce chiffre est en recul par rapport au cycle 4.

- Sur le **réseau secondaire France métropolitaine** (1502 sites)

¹³ ARCEP, Consultation « Bilan et perspectives » 2018

- 1341 sites TDF sans concurrence à fin 2017 (soit 89%) contre 1085 à fin 2014 (soit 72%).
 - 161 sites towerCast à date contre 141 sites towerCast en propre fin 2014 (+20 sites dans un cycle où très peu de renouvellement de contrats ont été réalisés). Plusieurs sites ont également été dupliqués sur le premier semestre 2018.
- Les sites Outre-Mer sont tous opérés par TDF.

Concurrence PARTIELLE

Deux types de concurrences partielles sont à analyser : la concurrence sur la part services (souscription à une offre DiffHF) et la concurrence sur la partie antennaire (l'opérateur alternatif dispose de ses propres antennes sur le site de TDF).

TowerCast est désormais l'unique opérateur alternatif avec un patrimoine de plus de 500 sites en propre FM et/ou TNT.

TowerCast a néanmoins pour objectif d'accompagner ses clients TNT et FM sur l'ensemble des sites composant leurs réseaux de diffusion. Faute de pouvoir répliquer un réseau étendu de sites de diffusion, comme le souligne à juste titre l'ARCEP dans le point 2.5.1 de sa consultation (« *Le niveau élevé des investissements nécessaires, leur durée de rentabilisation ainsi que le risque associé peuvent rendre périlleuse la réplification du réseau de sites de diffusion de TDF* »), towerCast a recours aux sites TDF. Dans ce cas de figure, towerCast cherche néanmoins à innover et à optimiser les configurations techniques proposées à ses clients : cette concurrence que l'on peut qualifier de partielle s'apprécie à travers notamment l'installation de système antennaire de diffusion tiers, le raccordement en propre au réseau ERDF et l'installation d'équipements électriques en propre (prestations énergie principale et secours) et la mise en place de baies outdoor ou de shelters.

Sans possibilité de recours à ces différentes formes de concurrences partielles, towerCast considère comme inutile le recours aux infrastructures TDF : cela revient à proposer exactement la même prestation que TDF sans différenciation possible. En maîtrisant l'antenne d'émission et/ou la fourniture d'énergie et/ou l'hébergement de ses équipements (baie outdoor), towerCast peut ainsi se différencier de TDF en proposant des configurations techniques efficaces (en optimisant la couverture par exemple ou en réduisant le dimensionnement des infrastructures électriques grâce à des émetteurs plus performants).

L'installation d'antennes de diffusion towerCast sur les pylônes de TDF débutée en 2010 et interrompue en 2015, en parallèle de la construction de nouveaux sites alternatifs en propre, a permis une concurrence efficace et rapide de l'opérateur historique.

A date :

- La quasi-totalité des sites TDF sur laquelle towerCast est présent a été raccordée en propre par towerCast au réseau ERDF.
- TowerCast a désormais ses propres antennes sur 237 sites TDF.

Le développement de ces différentes formes de concurrence a permis :

- De proposer une concurrence effective sur un nombre beaucoup plus important de sites lors des appels d'offres, alors que les opérateurs de multiplexes rappellent que plus de 50% des sites de leur réseau de diffusion ne font encore l'objet d'aucune proposition alternative (ce constat est une nouvelle fois renforcé suite au rachat d'ITAS) ;
- De mutualiser, pour un opérateur de diffusion alternatif, sur l'ensemble des sites qu'il exploite, notamment ses coûts de maintenance et ses coûts de structure. En effet l'une des barrières importantes à l'entrée concerne la capacité de mutualisation des coûts fixes élevés caractérisant le marché de la diffusion. Cela est d'autant plus vrai que TDF a la possibilité de mutualiser ses coûts de maintenance et de structure sur l'ensemble de son parc de sites composés de plus de 13000 sites. Aucun opérateur alternatif à TDF n'a une telle capacité de mutualisation ;

En effet, pour un certain nombre de raisons, il n'est pas toujours possible de répliquer totalement un site (contraintes de temps, économiques, manque de foncier disponible, cf. nombreuses barrières à l'entrée rappelées par l'ARCEP dans le cadre du critère n°1 du test des 3 critères) et l'installation d'antennes alternatives représente donc une solution rapide et efficace : 10% des points de service sont à date diffusés depuis une antenne alternative hébergée sur un pylône de TDF sur près de 240 sites TDF, soit plus de deux tiers des implantations towerCast chez TDF.

9,2% des points de service étant diffusés à partir d'un site alternatif en propre, plus de la moitié de la concurrence par les infrastructures s'exprime donc à travers cette forme de concurrence qualifiée de partielle.

La réplication partielle n'est pas un obstacle à l'objectif de concurrence totale souhaitée par l'ARCEP, c'est au contraire un moyen de la renforcer puisqu'elle favorise le travail progressif vers une réplication totale *via* une première implantation. Il convient à ce titre de rappeler que les calendriers d'appels d'offres ne permettent pas de créer à une date unique un volume important de sites.

La suppression de la possibilité d'implanter de nouveaux hébergements n'a eu pour conséquence que d'ajouter un frein supplémentaire au développement de la concurrence par les infrastructures et de conforter ainsi TDF dans sa position d'opérateur dominant, l'objectif de la régulation étant pourtant de favoriser la concurrence.

En effet, la réplication partielle est un enjeu concurrentiel considérable pour towerCast permettant de concurrencer efficacement et rapidement TDF sur le marché amont, sur un volume de sites important, tout en restant peu dépendant de TDF.

Il y a un enjeu commercial majeur visant à atteindre rapidement une masse critique face à TDF qui est présent, en tant que diffuseur, sur 100% du marché de détail et qui utilise cette présence sur 100% du marché pour mettre en œuvre des mécanismes de remise au volume ayant pour seul but d'évincer la concurrence lorsqu'elle existe : TDF utilise ainsi le levier des sites où aucune concurrence ne s'exerce (sur le marché amont et/ou sur le marché aval) pour faire pression sur les offres alternatives, pour les sites où elle est concurrencée. Le recours à l'hébergement antennaire a donc permis à towerCast d'étendre sa pression concurrentielle face à TDF sur un nombre beaucoup plus important de sites dans l'intérêt des opérateurs de multiplexes qui font régulièrement état du nombre très important de sites pour lesquels ils ne bénéficient d'aucune offre alternative. La stratégie de towerCast visant à réduire sa dépendance à TDF, tout en maintenant un niveau élevé de concurrence sur le marché de détail, passe inévitablement par une stratégie de développement d'un nombre élevé de sites avec un mix de sites TDF/antenne TDF - sites TDF/antenne towerCast - sites towerCast, afin de contrer les stratégies d'éviction de TDF (remise au volume, tarifs prédateurs).

Aussi, il est crucial que l'ARCEP protège a minima toutes ces formes de concurrence partielles existantes et au vue de la récente concentration du marché faisant apparaître la nécessité de multiplier les différents niveaux de concurrence par towerCast, réintroduise la possibilité d'hébergement antennaire sur site TDF en plus des obligations existantes (cf question 3).

Nécessité de mutualiser les investissements

L'ARCEP indiquait dans sa consultation 2014 (*Analyse du bilan et des perspectives de la régulation du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre – TNT et FM*) : « L'économie de la diffusion hertzienne terrestre est caractérisée par des coûts fixes élevés et des économies d'échelle et de gamme importantes. Lorsqu'un site est déployé, il est possible de mutualiser des équipements entre plusieurs multiplex ou plusieurs activités de diffusion » [...] « Ainsi, la mutualisation des infrastructures permet notamment à TDF, à la différence de la plupart de ses concurrents, de bénéficier d'économies d'échelle et de gamme substantielles » (souligné par nous).

Il en va de même sur le marché aval, où de nombreux coûts imputables aux activités FM et TNT sur un même site sont mutualisables :

- CAPEX : raccordement au réseau ERDF et Télécom, équipements de supervision, climatisation et/ou ventilation des locaux, gestion de l'énergie principale et secourue, coûts d'aménagement / travaux ;
- OPEX : personnel de maintenance / supervision (techniciens multi technologies), abonnement énergie / télécom, loyer correspondant à l'hébergement des équipements électriques (TGBT, GE, TI, Coffrets), des paraboles de réception

- satellite, des unités de climatisation (unités extérieures de climatisation dont les surfaces projetées au sol sont facturées par TDF).
- Les seuls éléments non mutualisables entre les activités TNT et FM, dans le périmètre du marché aval, hors marché amont, sont :
 - o Les émetteurs (+ pièces de rechange) et leurs consommations électriques,
 - o Les équipements de traitement du signal et de réception.

En conséquence, il apparaît vital pour un opérateur alternatif d'exploiter un nombre minimal de point de service sur un site donné, quelle que soit l'activité concernée (TNT, FM, Télécom) et que ce soit sur un site alternatif ou sur un site TDF.

Aussi, le maintien du positionnement de towerCast en TNT passe inévitablement par le développement de son activité de diffusion Radio FM et DAB+ sur les sites TDF. Actuellement, près de 141 sites TDF sur un total de 334 sites TDF pour lesquels towerCast n'a pas de site alternatif et pour lesquels TDF héberge d'ores et déjà towerCast pour l'activité TNT, accueillent effectivement des diffusions FM.

Or, aucune contrainte réglementaire ne force TDF à accueillir les opérateurs alternatifs sur ses propres sites pour des activités autres que la TNT (alors même que l'ARCEP intègre la Radio dans la définition du jeu d'hypothèses marché efficace permettant de définir les seuils d'éviction).

Pourtant, TDF bénéficie d'une forte mutualisation sur ses infrastructures, notamment en technologies hébergées et diffusées. L'absence de régulation sur le marché de gros de la FM avantage ainsi structurellement TDF pour tous les sites où la concurrence en infrastructure ne s'est pas développée à date.

Le développement du nombre de points de service exploités sur un même site

La mutualisation des diffusions sur un même site permet ainsi non seulement de mutualiser le coût d'investissement des infrastructures mais permet également de mutualiser les coûts d'exploitation et de supervision des équipements installés.

Par ailleurs, sur les sites TDF, towerCast a eu très peu recours à l'offre Energie (secours / principale) de TDF (quelques très rares exceptions) et s'est donc directement raccordé au réseau ERDF. De même que les investissements liés à la ventilation / climatisation des locaux, le raccordement au réseau Télécom (supervision du site), les investissements concernant l'énergie représentent des coûts indirects largement mutualisables entre plusieurs diffusions / activités.

QUESTION 3

Question 3 : Avez-vous des commentaires sur cette présentation des obligations actuelles de TDF ?

Le processus de rachat d'ITAS par TDF a brisé les évolutions de levées de régulations progressives envisagées par l'ARCEP dans le cadre du cycle 4. Dans ce contexte, towerCast considère que l'ensemble des obligations (accès, négociation bonne foi, etc.) doivent être renforcées.

D'autre part, la synthèse des obligations de TDF dans le cadre du 4^{ème} cycle de régulation exposées par l'ARCEP dans son bilan omet l'obligation de négocier de bonne foi, éléments pourtant très structurant dans le cadre réglementaire.

Obligations d'accès aux infrastructures de diffusion et aux prestations associées

Les contraintes liées à l'exiguïté des locaux mis à disposition des opérateurs tiers par TDF

towerCast s'étonne que le constat dressé par l'ARCEP au III.c.3 de l' « Analyse du bilan et des perspectives de la régulation du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre – TNT et FM » de 2014 sur les conditions d'accès aux prestations de TDF n'ait pas été intégré au bilan et perspectives du cycle 4 alors qu'aucune évolution positive n'est constatée par towerCast.

Pour rappel, l'ARCEP indiquait alors :

« En premier lieu, plusieurs diffuseurs alternatifs ont déploré, au cours du troisième cycle de régulation, les conditions d'hébergement proposées par TDF sur certains « grands » sites de diffusion. Sur ces sites, les diffuseurs alternatifs seraient hébergés dans des locaux exigus et avec une faible hauteur sous plafond alors que les activités de diffusion de TDF (TNT et autres) bénéficieraient de conditions d'accueil plus favorables. Selon les diffuseurs alternatifs, ces conditions d'accueil conduiraient à des surcoûts, notamment en matière de refroidissement des émetteurs. Les diffuseurs alternatifs soulignent que compte tenu des délais de mise en service imposés par les multiplex sur le marché de gros aval, ils ne disposent pas des moyens de contester auprès de TDF ou de l'ARCEP les conditions d'hébergement proposées par TDF sur le marché de gros amont. Afin d'assurer la non-discrimination entre TDF et les diffuseurs alternatifs sur l'hébergement, les obligations non-tarifaires de TDF pourraient être étendues, dans l'hypothèse d'un quatrième cycle de régulation. Une obligation de publier des éléments de transparence relatifs à l'hébergement au sol pourrait être imposée à TDF ; disposant d'une meilleure visibilité sur les conditions d'hébergement proposées par TDF, les diffuseurs alternatifs

seraient mis en situation de contester les éventuelles pratiques discriminantes avant que la contrainte de calendrier n'empêche tout recours. »

towerCast constate que les conditions d'hébergement appliquées par TDF Hébergeur diffèrent toujours fortement selon ses clients. towerCast s'est ainsi plaint à de nombreuses reprises auprès de TDF et de l'ARCEP des conditions d'accueil au sein des salles cohabitées mises à disposition par TDF dans ses propres bâtiments existants, en particulier sur les sites importants du réseau principal.

En effet, si TDF Diffuseur est hébergée dans des salles spacieuses et bénéficiant notamment d'une hauteur sous plafond conséquente, towerCast est pour sa part hébergée dans des conditions tout autres : locaux annexes, garages, sous-sol, etc.

Pour autant, les tarifs d'hébergement ne prennent pas en compte ces disparités et donnent le sentiment que towerCast et TDF Diffuseur sont traités de manière équitable, ce qui est faux.

Aussi towerCast propose de pondérer le tarif d'hébergement indoor TDF dépendant actuellement uniquement des m² occupés par le volume du local dans lequel l'opérateur tiers est hébergé (la hauteur du local est également souvent un bon indicateur : les salles de diffusion historiques spacieuses bénéficient d'une hauteur sous plafond importante alors que les ex bureaux, ex garages, ex cuisines, transformés en local cohabitant sont associés à une faible hauteur sous plafond).

Ainsi pour définir ce coefficient de pondération, towerCast propose de nouveau (cf notre réponse de février 2015) que chaque opérateur de diffusion, TDF compris, transmette à l'Autorité les volumes de chacun des locaux ou espaces réservés à l'activité TNT, dans lesquels il est hébergé avec la puissance et le nombre d'émetteurs exploités (ce travail est uniquement à réaliser sur le réseau principal dans la mesure où sur le réseau secondaire seul towerCast est hébergé sur des sites TDF et ce principalement au travers de baies outdoor) : ainsi l'Autorité pourra définir un volume moyen par émetteur en fonction de la puissance avec une distinction TDF versus towerCast (tous traités de manière similaire) ce qui permettra de définir un coefficient de pondération représentatif de la sollicitation réelle des infrastructures (on comprend par exemple aisément qu'un local avec 2,5 m de hauteur sous plafond n'exerce pas la même sollicitation sur le bâtiment global dans lequel il est situé qu'un local avec 5 m de hauteur sous plafond).

Cette mécanique aura aussi pour objet d'inciter TDF à accepter d'héberger towerCast dans ses propres locaux actuellement dédiés TDF, où TDF cohabiterait ainsi dans un souci d'efficacité économique. Historiquement les opérateurs tiers (ou ex opérateurs tiers) étaient hébergés dans des locaux cohabités, ce dispositif ayant été proposé par TDF lui-même : seul TDF diffuseur ne cohabite pas en réalité !

En effet, pour les sites importants du réseau principal, le fait d'avoir une hauteur sous plafond suffisante (supérieure à 3m) facilite grandement le cheminement des différents

feeders entre les émetteurs et le multiplexeur de l'antenne, facilite également l'installation de climatiseurs au plafond (afin d'optimiser la place occupée dans un local) et réduit également les problématiques de refroidissement du local dans la mesure où le volume du local avec une hauteur sous plafond plus importante est également plus important et réduit ainsi les besoins de climatisation.

Par ailleurs, suite aux renégociations de contrats arrivant à échéance pour lesquels towerCast a réussi à augmenter sa part de marché (renégociation du réseau principal) ou suite au remplacement d'anciens émetteurs par des émetteurs de nouvelle génération, towerCast a été amené à considérablement revoir la configuration de ces locaux. Le fait d'avoir des locaux suffisamment grands nous aurait grandement facilité les opérations de migration vers des émetteurs de plus forte puissance : towerCast aurait pu ainsi aménager les émetteurs plus puissants sur des surfaces libres jouxtant les surfaces occupées initialement par les émetteurs du plan transitoire.

De plus, le fait de nous avoir confiné dans des locaux trop exigües, impliquent dans certains cas qui deviennent de plus en plus nombreux, de devoir déménager, contrainte que TDF diffuseur n'aura en moyenne pas à supporter du fait de l'arrêt de l'analogique et de la place libérée par les émetteurs analogiques. Même pour certains sites où towerCast a une part de marché très largement supérieure à celle de TDF Diffuseur, TDF Hébergeur ne nous a à aucun moment proposé les locaux initialement réservés à TDF Diffuseur.

L'ensemble des points précédents met en exergue le fait que la politique volontairement contraignante de TDF nous contraint à sur-investir et ce de façon répétitive, ce qui n'est pas acceptable du point de vue de la concurrence, sauf à dire qu'en contrepartie de ses surcoûts, la tarification de l'hébergement doit être adaptée aux locaux mis à disposition par TDF.

[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]

L'abandon de l'hébergement des systèmes antennaires

Dans sa décision n°2015-1583, l'ARCEP avait décidé de ne plus maintenir l'obligation d'offre d'hébergement antennaire. towerCast ne peut une nouvelle fois que déplorer cette décision dans le sens où cette dernière permettait de concurrencer rapidement et efficacement TDF.

En effet, pour un certain nombre de raisons, il n'est pas toujours possible de répliquer totalement un site (les nombreuses barrières à l'entrée rappelées par l'ARCEP dans son Bilan et Perspectives du cycle 4, au point 2.5.1 de la consultation Bilan et Perspectives 2018, par towerCast en réponse à cette même question et par le Conseil d'Etat). Cette forme de concurrence a ainsi permis à towerCast de venir concurrencer de manière efficace TDF (près de 250 sites). Il convient de noter que cette stratégie a notamment permis à towerCast de dupliquer près de 10% de ces sites au cours des derniers mois.

[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]

TowerCast déplore enfin que l'ARCEP n'ait pas maintenu cette forme de concurrence partielle au-delà de 5 années qui, compte-tenu de la temporalité du marché aval (contrats de 5 ans dans la majorité des cas), s'avère être trop limitée dans le temps pour en tirer quelconques conclusions.

towerCast souhaite ainsi, notamment au vue de la concentration de marché récente équivalente désormais à celle présente au moment de l'introduction de cette forme de concurrence, que l'obligation d'offre d'accès sur l'hébergement antennaire soit de nouveau réintroduite dans le prochain cycle de régulation.

Obligations de transparence

towerCast considère que les obligations de transparence sont nécessaires au déploiement de la concurrence et à la visibilité des évolutions tarifaires de TDF qui comme le rappelle l'ARCEP fait évoluer ses tarifs au gré des réplifications.

Pour rappel, jusqu'en 2012, TDF avait pour obligation de définir un unique tarif DiffHF par gamme technique et ce peu importe le niveau de concurrence. Le retrait de cette obligation n'a fait qu'engager la stratégie d'éviction de TDF (cf infra). towerCast propose ainsi qu'un tarif unique par gamme soit de nouveau mis en place.

D'autre part, towerCast constate que les tarifs pour des configurations techniques équivalentes varient de plus de 120% sur certaines gammes.

Enfin, comme le rappelle l'ARCEP dans sa décision cycle 4 : « *L'existence et la publication de ces informations répondent à plusieurs objectifs comme :*

- *pallier la faiblesse du pouvoir de négociation bilatérale des diffuseurs alternatifs clients de l'offre ;*
- *assurer la non-discrimination dans le traitement de ces diffuseurs alternatifs ;*
- *apporter de la visibilité et de la stabilité aux diffuseurs pour l'élaboration de leurs plans de développement. »*

Ces obligations de transparence ne permettent néanmoins pas de pouvoir évaluer les évolutions tarifaires de TDF.

Obligations de contrôle tarifaire

L'allègement de l'obligation de non-éviction

Dans sa décision cycle 4, l'ARCEP avait allégé l'obligation imposant à TDF de ne pas pratiquer des tarifs d'éviction. towerCast avait à cet effet exprimé son profond désaccord à ce sujet (*Réponse towerCast de juillet 2015 sur le projet de décision*) soulignant (i) que

TDF diminuait déjà les tarifs DiffHF dès lors qu'un concurrent dupliquait un site (partiellement ou totalement), ce constat est d'ailleurs partagé par l'ARCEP, et pourrait alors évincer encore plus facilement en publiant des tarifs encore plus bas et (ii) les erreurs présentes dans le modèle tarifaire. Cette décision faisait notamment suite au constat que « *les diffuseurs alternatifs avaient atteint un niveau de mutualisation moyen conséquent sur un nombre de sites relativement important* » (projet de décision cycle 4 publié par l'ARCEP en 2015). Le nombre de fréquences opérées depuis des infrastructures alternatives (9,2% pour rappel au 31 décembre 2017) montre que ce constat n'est pas avéré et qu'aucune concurrence effective ne sera présente dans les prochaines années entre TDF et towerCast, son seul concurrent.

Enfin, l'ARCEP soulignait dans le cadre de sa décision « *TDF pourrait tenter d'évincer les opérateurs alternatifs sur les sites ou antennes déjà répliqués ou qui feraient l'objet d'un projet de réplification, en diminuant fortement les tarifs d'accès sur ces sites, grâce à l'assise financière de ses sites non-répliqués* ». Force est de constater comme le souligne l'ARCEP que l'allègement de cette obligation a permis à TDF de continuer cette stratégie.

L'évolution des tarifs TDF sur les sites répliquables : une stratégie d'éviction toujours à l'œuvre

TowerCast considère que, contrairement à la liste de sites non-répliquables, la liste des sites répliquables s'avère peu robuste. A date, plus de 1300 sites TDF pourtant répliquables ne font l'objet d'aucune concurrence totale en infrastructure quel que soit le multiplex TNT considéré, les barrières à l'entrée sur le marché limitant la capacité des opérateurs de diffusion alternatifs à répliquer le réseau étendu de sites TDF.

D'autre part, les liens directs existants entre la répliquabilité d'un site et les obligations tarifaires imposées à TDF (orientation coûts pour les sites non-répliquables et obligation de non-évinction pour les sites répliquables) rendent d'autant plus important la définition de ces listes.

Ainsi, towerCast propose de ne définir qu'une seule liste, celle des sites non répliqués, pour laquelle une orientation vers les coûts pourrait être mise en place. Cette obligation est le seul levier juridique fort (même si towerCast constate des baisses substantielles des tarifs des sites non répliquables une fois répliqués) permettant d'éviter une rente monopolistique de TDF sur les sites répliquables non répliqués et permettrait également de limiter la stratégie d'éviction mise en place par TDF. Cette obligation devrait alors faire l'objet d'un suivi particulièrement robuste.

L'évolution des tarifs de l'offre DiffHF TNT

Le cadre réglementaire actuel n'impose plus à TDF de publier les offres DiffHF des sites pour lesquels une concurrence par les infrastructures existe (concurrence totale ou partielle – décision n°2015-1583 du 17 décembre 2015).

A la vue de l'évolution des tarifs de l'offre DiffHF-TNT et des éléments présentés par l'ARCEP au 2.3, que towerCast ne peut que confirmer, la stratégie tarifaire mise en œuvre par TDF sur le marché amont de régulation a pour objectif :

- D'évincer la concurrence (i) en limitant ainsi considérablement le nombre de nouveaux sites construits et (ii) en remettant en cause les investissements précédemment réalisés par les opérateurs alternatifs ;
- De rendre complètement inefficace la régulation ex ante mise en œuvre par l'ARCEP. TDF bénéficie d'une rente de monopole sur les sites où il n'est pas en concurrence. De ce fait, elle maintient son chiffre d'affaire sur le marché amont et la régulation n'a donc au global qu'un effet très limité pour les opérateurs de multiplexes.

Comme rappelé TDF n'a plus l'obligation depuis le cycle 4 de publier les tarifs des sites pour lesquels une concurrence partielle (hébergement antennaire) ou totale (réplication) existe. Néanmoins, TDF a l'obligation de transmettre aux diffuseurs qui n'ont pas mis en place cette concurrence les offres DIFFHF associées. TowerCast a ainsi eu accès aux tarifs DIFFHF des sites répliqués par ITAS. towerCast dresse le constat suivant :

- Pour les sites répliqués ne faisant l'objet d'aucune concurrence amont existante une augmentation moyenne de plus de 3% entre l'ODR 2015 et l'ODR 2016 et de 5% entre 2016 et 2018 ;
[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]
- Une baisse de 17% des tarifs DIFFHF entre 2012 et 2014 sur les sites du réseau secondaire TDF sur lesquels des antennes towerCast sont présentes ;
- Une baisse de 10% des tarifs DIFFHF entre 2012 et 2014 sur les sites du réseau secondaire répliqués à date par towerCast.

towerCast avait pour rappel déjà constaté (i) une baisse de 30,9% en moyenne des tarifs DIFFHF entre l'ODR cycle 2 2011 et l'ODR cycle 3 2012 sur les sites du réseau secondaires répliqués, (ii) une baisse de 31% en moyenne des tarifs DIFFHF entre l'ODR cycle 2 2011 et l'ODR cycle 3 2012 sur les sites du réseau secondaires TDF avec des antennes towerCast.

L'absence de concurrence par les infrastructures sur un nombre important de sites permet à TDF de pratiquer des subventions croisées entre les sites où un opérateur alternatif est présent et ceux où l'opérateur historique est en monopole.

Cette stratégie très opportuniste a d'ailleurs été relevée par l'ARCEP dans sa consultation en page 23 : « *la réplification d'un site par un concurrent de TDF [...] coïncide dans la grande majorité des cas avec une baisse des tarifs de l'offre de gros amont pratiqués par TDF. En revanche, quand seul TDF détient un site de diffusion [...], on*

constate une augmentation des tarifs pour la plupart des cas ». Il serait alors surprenant que l'ARCEP ne tienne pas compte de ce phénomène dans les obligations du prochain cycle.

Pourtant, l'Autorité de la concurrence soulignait déjà dans son avis n°15-A-10 du 24 juillet 2015 :

« Le mécanisme retenu par l'ARCEP lors du troisième cycle de régulation limitait à 6 % par an, ou 15 % sur trois ans, l'augmentation autorisée. Il apparaît que ce plafond a été mis en œuvre de façon fréquente sur les sites où TDF n'était pas en concurrence, alors même que deux nouveaux multiplex ont été déployés. Il n'est pas exclu que ces augmentations aient pu permettre à TDF de compenser la baisse tarifaire de 30 % à 40 % évoquée par les diffuseurs concurrents, là où il existait un projet de réplique ou un site alternatif.

En effet, pour une configuration technique donnée, alors qu'il proposait avant 2012 un seul tarif pour l'utilisation de son système antenne, TDF a proposé au cours du cycle 3 des tarifs très différents selon les zones. Les débats en séance ont fait apparaître que sur le réseau complémentaire, pour une gamme de sites donnée, l'écart moyen entre les tarifs « DiffHF-TNT » minimum et maximum peut être supérieur à 120 %. » (souligné par nous).

L'ARCEP doit ainsi prendre toutes les mesures nécessaires pour que cette stratégie soit stoppée.

[DEBUT DU SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]

towerCast avoue également son incompréhension face à l'évolution des tarifs des sites réputés non répliquables lorsque ces derniers sont répliqués alors qu'ils sont orientés vers les coûts, posant une nouvelle fois la question du paramétrage du modèle utilisé.

[DEBUT SECRET DES AFFAIRES – FIN SECRET DES AFFAIRES]

Enfin towerCast avoue sa difficile compréhension de l'argumentaire de l'ARCEP visant à minimiser la valeur des sites répliqués notamment pour minimiser l'impact du rachat d'ITAS, et s'interroge sur la méthodologie employée.

Premièrement, si les sites à forte valeur ont été en moyenne moins répliqués que ceux à plus faible valeur, cela renforce simplement le constat de la difficulté que peut représenter la duplication des sites dont les configurations techniques sont complexes et dont le positionnement géographique est contraignant (ces éléments ont d'ailleurs déjà été constatés par l'ARCEP), sauf à en conclure que les tarifs DIFFHF pratiqués ne reflètent pas réellement les coûts.

Deuxièmement, la valeur des sites répliqués doit, dans le cadre de cette analyse, s'apprécier au regard de leur valeur tarifaire DiffHF unitaire et non être pondérée par le nombre de points de services opérés compte-tenu de la temporalité du marché (certains

sites n'ont selon toute vraisemblance pas pu être proposés à l'ensemble des multiplex en raison des engagements contractuels existants).

Troisièmement, l'analyse de l'ARCEP est surprenante car, selon notre compréhension, les tarifs DIFFHF utilisés sont ceux de 2017 pour lesquels les tarifs des sites non répliqués ont progressés alors que ceux des tarifs répliqués ont fortement diminué ! Cette analyse présente donc des résultats ambigus. Il conviendrait selon nous de prendre les tarifs DIFFHF de l'ensemble des sites avant leur réplification et de les comparer avec la valeur globale du marché sur cette même période.

Selon les informations dont dispose towerCast, l'impact sur le marché aval de la concurrence a permis de réduire substantiellement le coût de diffusion d'un multiplex **[DEBUT SECRET DES AFFAIRES – FIN SECRET DES AFFAIRES]** démontrant le total inverse des résultats présentés par l'ARCEP.

towerCast ne peut enfin que confirmer à nouveau les difficultés rencontrées (plusieurs contraintes réglementaires, techniques et administratives pesant sur la localisation des sites de diffusion de la TNT tendent à réduire le périmètre des terrains éligibles pour la construction d'un site alternatif) à répliquer un grand nombre de sites, la régulation devant alors favoriser la concurrence sur ce marché.

Ces éléments démontrent à nouveau la nécessité d'une régulation *ex ante* sur le marché.

L'évolution des tarifs d'hébergement indoor et outdoor

Depuis 2009 et la mise en place du second cycle de régulation, les tarifs d'hébergement outdoor ont augmenté de manière complètement incontrôlée entre 150% et 350% par rapport à l'offre cycle 1 (malgré l'orientation vers les coûts pour les sites non répliqués). Cette évolution que TDF n'a pas souhaité nous expliquer a pour conséquence de limiter la concurrence en infrastructure au sein des emprises TDF (installation de baies outdoor).

Enfin towerCast souhaite souligner que le montant d'une dalle outdoor de 4m² pour un site du réseau secondaire est en moyenne de plus de 1800€HT/an en dehors des travaux nécessaires à la réalisation (coulage du béton). Ce loyer est très excessif d'autant plus que TDF Diffuseur ne s'en sert que très rarement pour son propre compte puisqu'il préfère maintenir ses équipements dans des locaux indoor qui ne sont par ailleurs pas optimisés pour héberger la TNT (vs. la TV analogique).

Concernant l'hébergement indoor (prestation obligatoirement souscrit afin d'installer l'ensemble des équipements nécessaires à la diffusion dans les locaux mis à disposition par TDF) les tarifs sur les sites non répliqués ont progressé de plus de 34% depuis 2012. Les sites répliqués avaient pourtant de leur côté connus une stabilité des tarifs d'hébergement indoor jusqu'en 2017 mais ont connu une hausse inexplicée de +2% seulement entre l'ODR 2017 et l'ODR 2018.

La prestation Energie de l'offre Hébergement-TNT

TowerCast n'a que très rarement souscrit aux prestations de fourniture d'énergie principale / secours de TDF (cf. notre réponse à la question 2), que ce soit sur les sites répliquables ou non répliquables (malgré l'orientation vers les coûts pour ces derniers).

Pour rappel, towerCast a systématiquement investi depuis 2005 dans ses propres infrastructures électriques, sur les sites TDF où elle était présente, tant pour des raisons stratégiques et opérationnelles qu'économiques :

- Maîtrise complète de l'ensemble des équipements actifs énergie inclus (notamment l'adéquation nécessaire de l'infrastructure électrique aux choix d'équipements actifs, Emetteurs notamment),
- Mise en œuvre d'une infrastructure neuve contrairement aux infrastructures vieillissantes de l'opérateur historique,
- Meilleure réactivité en cas de pannes grâce aux équipes d'exploitation dédiées towerCast et à l'interface direct avec ERDF,
- Plus grande facilité à faire évoluer l'infrastructure électrique en cas de modifications techniques (cf. *supra*),
- Optimisation du dimensionnement des infrastructures électriques en cas d'installation d'une nouvelle génération d'émetteur.

A défaut de pouvoir répliquer les infrastructures TDF, towerCast exploite par ailleurs toutes les formes de concurrence partielle afin de se différencier vis-à-vis de TDF (installation de nos propres antennes de diffusion jusqu'au cycle 4 et maintien de celles précédentes installées, installation de nos propres baies outdoor, ou de nos propres infrastructures électriques sur les sites TDF).

Ces infrastructures électriques ont largement été mises à niveau dans le cadre de la mise en place des différents plans de fréquences du CSA (plan de passage, ajusté et cible). Par ailleurs, la conquête de part de marché supplémentaire impose également la mise à niveau de ces infrastructures.

towerCast poursuit cette stratégie d'utilisation de toutes les formes de concurrence partielle en installant également ses propres groupes électrogènes (GE).

Le paramétrage du modèle de coûts

La mise en place d'un modèle de coût lors du cycle 3 de régulation aurait dû permettre une plus grande transparence ainsi qu'une plus grande prévisibilité dans l'évolution des tarifs TDF. Il n'en a rien été au cours des cycles 3 et 4.

Pire towerCast considère que ce modèle de coût n'a pas du tout permis de challenger les tarifs TDF et qu'il a également permis à TDF d'instrumentaliser sa stratégie d'éviction décrite précédemment et illustré par l'ARCEP. TowerCast considère à ce titre que certains tarifs DiffHF TDF en particulier sur les sites répliqués sont en fait des tarifs d'éviction non conformes à la décision ARCEP cycle 4, ceci remettant en cause les investissements déjà réalisés en matière d'infrastructures alternatives et rendant compliqué le développement de nouveaux sites alternatifs : le modèle de coût, probablement mal paramétré, a permis néanmoins à TDF de valider cette stratégie tarifaire d'éviction.

TowerCast considère également qu'il est nécessaire d'établir un modèle de coût pour valoriser les infrastructures non répliquables et un autre modèle de coût destiné à valoriser les infrastructures répliquées. A date, towerCast estime que beaucoup trop de coûts sont probablement injustement alloués aux infrastructures non répliquables (sous évaluant ainsi la masse de coûts devant être alloués aux sites répliqués).

Enfin, il demeure difficile de commenter un modèle de coût dont la plupart des hypothèses et paramètres n'ont pas été rendus publics et dont certains n'ont fait l'objet d'aucune consultation préalable.

Le paramétrage du modèle de coût

Sans être exhaustif, towerCast émet à nouveau les remarques suivantes :

- **Niveaux tarifaires de départ** : TowerCast ne comprend pas pourquoi le modèle de coût n'a pas permis de vérifier les niveaux tarifaires pris comme référence de départ. En effet, l'ARCEP a fait le choix de conserver les tarifs cycle 2 de TDF comme point de départ, le modèle de coût ayant essentiellement permis à l'ARCEP de modéliser la baisse du taux de rémunération du capital et l'accélération du calendrier R7 R8. A ce titre il convient de noter que l'arrêt des multiplexes R5 et R8 semble avoir été pris en compte dans le modèle alors même que l'ARCEP soulignait dans sa décision n°2015-1583 « *la faiblesse des baisses de tarifs constatées malgré la prise en compte du passage progressif de 6 à 8 multiplex* ». L'argument de la nécessaire continuité de la régulation entre les différents cycles de régulation aurait pu être avancé mais au vu des effets de rupture importants constatés sur les tarifs DiffHF des sites répliquables entre le cycle 2 et le cycle 3, cet argument ne peut, selon towerCast, pas être retenu.
- **Durées d'amortissement** : L'ARCEP a retenu des durées d'amortissement extrêmement longues dans ce modèle de coût. L'ARCEP indiquait alors dans sa consultation : « *Ainsi, certains diffuseurs peuvent retenir des durées d'amortissement de 40 ans pour les pylônes et de 15 ans pour les antennes. L'implantation d'infrastructures alternatives implique donc des horizons de rentabilité particulièrement longs par rapport à d'autres secteurs d'activité et peut dès lors représenter une activité risquée compte tenu des incertitudes qui peuvent peser sur les évolutions de la TNT.* » En réalité, seul TDF a la possibilité

d'amortir sur de telles durées **[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]**. Aussi si TDF, sur les sites répliqués, a la possibilité d'amortir ses infrastructures sur 40 ans, avec un taux de rémunération du capital réglementaire indépendant de la durée d'amortissement retenu, cela lui donne un avantage compétitif beaucoup trop important vis-à-vis des opérateurs alternatifs, TDF tirant ainsi un avantage considérable de sa situation d'opérateur historique. Cela a par contre beaucoup de sens de retenir des durées d'amortissement proches des durées de vie technique pour valoriser les infrastructures non répliquables de TDF afin de prendre en compte les investissements historiques de TDF.

- **Coûts de maintenance / SUPPORT PROD** : la mise en place du modèle de coût ARCEP s'est en grande partie focalisée sur l'évaluation des coûts directs associés à chacun des sites (investissements pylône, bâtiment, antenne, terrain, énergie et les coûts de réparation de ces actifs) mais n'a pas considéré les frais de personnel, de maintenance notamment. TowerCast a eu l'occasion à plusieurs reprises au cours du cycle 3, de donner accès à l'ARCEP aux coûts de personnel de ses différentes directions opérationnelles notamment DEPLOIEMENT / EXPLOITATION / TRAVAUX / PATRIMOINE (towerCast a ainsi déjà fait l'exercice d'évaluer suivant une approche *bottom up* les coûts de ses directions à allouer aux sites de diffusion sur le marché amont).

C'est probablement pour cette raison que l'ARCEP a ajouté au dernier moment au niveau du modèle rendu public une ligne de coût appelée SUPPORT PROD ainsi qu'une clé d'allocation associée pour lesquelles il n'y a eu aucune consultation.

- **Allocation des coûts de personnel de maintenance / Notion de réseau efficace** : l'ARCEP a retenu dans son modèle de coût une allocation des coûts de personnel de maintenance au prorata des investissements réalisés sur un site. Cette clé d'allocation n'est pas du tout justifiée puisqu'elle laisse à penser que les techniciens de maintenance, les responsables travaux passent beaucoup plus de temps (dans un rapport d'au moins 1 pour 100) sur les sites du réseau principal en particulier les sites non répliquables versus les sites du réseau secondaire répliquables.

Par ailleurs, cette clé d'allocation n'a pas été justifiée : towerCast considère qu'il est nécessaire d'exploiter les données du système d'information TDF afin d'analyser la répartition du temps de travail des techniciens de maintenance, responsables travaux TDF. TowerCast possède un tel système d'information. Il fait assez peu de doute que TDF ait également mis en place un tel système sachant que toute intervention towerCast sur un site TDF fait l'objet d'une déclaration préalable sous *AccesNet* (nom de l'outil en ligne mis en place par TDF) ceci permettant notamment à TDF de gérer la co-activité sur leurs sites (pour des raisons de sécurité des personnes intervenant sur site).

[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]

Cette allocation donne également un énorme avantage concurrentiel à TDF, seul exploitant des sites non répliquables et non répliqués à date : TDF peut en effet allouer ses coûts de maintenance sur un nombre beaucoup plus important de sites, que les opérateurs alternatifs sont dans l'incapacité de répliquer. Ce constat pose la question de la notion de réseau efficace : autant l'ARCEP avait fixé pour établir des seuils d'éviction, un jeu d'hypothèses marché efficace visant à forcer les opérateurs alternatifs à investir efficacement, cette notion d'efficacité des investissements étant examiné au niveau du site, autant l'ARCEP n'a posé aucune règle d'efficacité au niveau du réseau de sites devant être exploité : combien de sites un opérateur efficace concurrent de TDF doit-il avoir comme objectif fixé par l'ARCEP ? A date, aucun objectif n'est fixé : aussi, TDF a la possibilité de mutualiser ses coûts de structure et ses coûts de maintenance sur l'ensemble de son parc de plus de 13000 sites ce qui lui donne un avantage compétitif considérable, contrairement aux opérateurs alternatifs qui possèdent un parc de sites beaucoup plus restreint : autant dans l'optique d'une orientation vers les coûts des infrastructures non répliquables, il est nécessaire de prendre en compte cette grande capacité de mutualisation que possède TDF, autant dans l'objectif de protection des investissements alternatifs déjà réalisés, il est crucial de fixer un nombre de sites minimal devant être exploité par un opérateur alternatif efficace, ce seuil devant fixer également le nombre maximal de sites sur lesquels TDF peut mutualiser ses coûts de maintenance.

- **Allocation des coûts de structure au Réseau Principal vs. Réseau Secondaire**

A date 50% des coûts de structure sont alloués au Réseau Secondaire et 50% au Réseau Principal. La complexité dans la gestion / vente d'un réseau de site ne vient néanmoins pas de l'importance des sites mais de leur nombre : c'est bien le réseau secondaire et sa multitude de sites qui devrait capter l'essentiel des coûts de structure (1504 sites versus seulement 122 sur le réseau principal).

En effet, pour ne prendre quelques exemples factuels non contestables de ces coûts de structure :

- Frais généraux : 1504 sites génèrent beaucoup plus de déplacements sur le terrain que 122 sites !
- Facturation recouvrement : facturer 1504 sites de diffusion est bien plus consommateur de ressources que la facturation de 122 sites !
- Vente : commercialiser 1504 sites de diffusion est bien plus consommateur de ressource que la vente de 122 sites !

- **Coûts courants économiques et coûts de maintenance** - TowerCast renvoie sur ce point en grande partie à sa contribution de janvier 2012 concernant le modèle de coût en particulier les points 2.1, 5.2, 5.3 et 5.4. TowerCast indiquait notamment, qu'il sera nécessaire d'apprécier la pertinence des différents travaux

de maintenance réalisés par TDF sur ses sites, au cours de la durée de vie de chacun des actifs. Au vue de la maintenance des infrastructures TDF constatée par towerCast sur notamment les sites où TDF héberge towerCast, il n'est pas exclus que la méthode des coûts courants économiques ait permis à TDF de provisionner de manière prospective des sommes pour remplacer ou maintenir ses actifs à l'avenir, sommes qui s'avèreraient être non engagées et qui devraient du coup être restituées aux opérateurs tiers hébergés par TDF. TowerCast demande à l'ARCEP d'être particulièrement vigilante sur ce point quitte à mettre en place une clause de rendez-vous afin de rétrocéder aux opérateurs hébergés les provisions non consommées par TDF hébergeur. Par ailleurs, d'importants progrès technologiques ont été réalisés notamment sur les émetteurs permettant à l'évidence de considérablement réduire la taille des bâtiments nécessaires à l'avenir pour héberger l'activité TNT.

- **Evolution tarifaire fonction des configurations techniques** - TDF utilise des clés d'allocations basées sur des paramètres techniques (Pmax / Hauteur / Nombre de panneaux) qui sont décorrélées des coûts sous-jacents. Il devient urgent que le modèle de coût mis en place par l'ARCEP puisse imposer à TDF de pratiquer des tarifs s'appuyant sur les « *coûts réellement encourus* » comme le propose l'ARCEP dans sa consultation 2014 au III.c.4 plutôt que sur des clés d'allocation *Top Down* peu justifiables. TDF se joue ainsi de la régulation en ayant mis en place des clés d'allocation lui permettant de faire varier ses tarifs de plusieurs dizaines de pourcent (plus de 100 à 200% pour certaines configurations) alors que ses coûts sous-jacents demeurent inchangés.

Ainsi par exemple, sur des sites du réseau secondaire qui ne font pas l'objet d'une concurrence par les infrastructures, pour une hauteur de pylône donnée et un nombre de panneau donné, on constate de fortes variations tarifaires lorsque le paramètre Pmax varie, alors que la structure de coût sous-jacente demeure inchangée. De plus ce paramètre évolue sans modification du marché aval ni changement de planification. C'est par exemple le cas de Fontainebleau Avon (augmentation de la Puissance max numérique de 1W à 5W) pour lequel le tarif DiffHF 2018 est en augmentation de 47% par rapport au tarif DiffHF 2017. D'autres cas semblent également suivre la même tendance entre 2017 et 2018 comme par exemple Asperjoc (+37%), Beaujeu (+48%), Froncles (+42%), Gréolières (+55%).

- **Taux de rémunération du capital différent entre les sites NR et les sites R** - S'agissant de la rémunération des sites répliquables de TDF, il convient de fixer un taux de rémunération du capital différent de celui utilisé pour la rémunération des sites non répliquables, compte tenu du risque de marché plus élevé associé aux sites répliquables.
- **Base de données des antennes FM du modèle de coût** – le dimensionnement réel des antennes FM est bien plus important que celui estimé par l'ARCEP sur

les sites importants de TDF, ce qui a pour impact d'augmenter de manière injustifiée les coûts alloués au marché TNT.

Enfin il convient de noter qu'il est surprenant de voir les tarifs DiffHF des sites non répliquables baisser substantiellement lorsque ces derniers sont répliqués alors que ces derniers sont orientés vers les coûts.

L'imprévisibilité de l'évolution de l'indice de révision des prix et de l'inflation

Le marché aval TNT continue à fonctionner avec des prix fermes sur la durée de contrat sans révision annuelle possible alors que TDF nous impose chaque année sur le marché de gros amont TNT un indice de révision. Cet indice de révision a été capé à l'inflation suite à la décision ARCEP 06-0350 afin de limiter le caractère imprévisible des indices de révision TDF.

Ainsi, towerCast doit estimer à chaque appel d'offres, pour les 5 années à venir, l'évolution de l'indice de révision ainsi que l'inflation afin de l'intégrer à ses tarifs d'hébergement pour les sites TDF. Aussi, les conditions de la décision ARCEP de 2006 ne sont plus réunies compte tenu de la volatilité constatée de l'inflation. Le Conseil de la concurrence estimait dans son avis n°06-A-01 : « *Dès lors que la formule faisant évoluer le prix des prestations intermédiaires est prévisible pour tous les acteurs concernés et ne place pas TDF dans une position privilégiée, il appartient en effet à chaque entreprise d'anticiper, dans son calcul économique, ces évolutions* ».

L'ARCEP dans sa décision 06-0350 précisait : « *Le caractère imprévisible de la formule de révision des prix, ainsi que l'augmentation consécutive aux changements d'indice retenus, apparaissent donc de nature à empêcher un fonctionnement normal du marché intermédiaire* ». L'inflation n'est actuellement pas prévisible pour les 5 années à venir.

Les opérateurs de multiplexes TNT ne souhaitent toujours pas d'une révision annuelle de leurs tarifs.

Le cycle économique actuel rend très difficile l'exercice de prédiction pour les 5 années à venir de l'évolution de l'indice de révision TDF ainsi que l'inflation. Par ailleurs, le fait d'analyser l'évolution de l'inflation entre le mois de juin de l'année N et le mois de juin de l'année N-1 est une difficulté supplémentaire puisqu'actuellement, on constate des évolutions différentes de l'inflation au sein même d'une année. Pour limiter cette volatilité, il pourrait être nécessaire d'observer l'évolution de l'inflation entre la valeur moyenne de l'indice du 1^{er} semestre de l'année N-1 et la valeur moyenne de l'indice du 1^{er} semestre de l'année N.

TowerCast s'interroge également sur la possibilité soit d'imposer une formule de révision sur le marché aval, soit de supprimer cette formule de révision sur le marché amont, quitte à intégrer dans les tarifs TDF du marché amont l'effet de l'inflation et fabriquer ainsi des tarifs fermes sur ledit marché (ce que les opérateurs techniques doivent de toute façon faire au final sur le marché aval), et ce afin d'éviter un effet de ciseau tarifaire.

Obligations comptables

Les éléments développés par l'ARCEP dans le cadre de sa décision cycle 4 demeurent inchangés et ont même été renforcés. Dans ce cadre, il convient de maintenir ces obligations tout en effectuant une nouvelle analyse des méthodes et modèles de coûts appliqués afin de réellement limiter les pratiques anticoncurrentielles de TDF dénoncées précédemment.

[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]

QUESTION 4

Question 4 : Comment les opérateurs de multiplex analysent-ils le fonctionnement du marché de gros aval sur la période écoulée ? Dans quelles mesures la régulation du marché de gros amont a-t-elle facilité ou au contraire gêné les mises en concurrence organisées sur le marché aval par les opérateurs de multiplex ?

Cette question est adressée aux opérateurs de multiplexes. Néanmoins, il convient de souligner que le retrait de l'offre d'hébergement antennaire n'a pas permis à towerCast de pouvoir se positionner sur un nombre plus conséquent de points de services (une nouvelle fois, cette forme de concurrence partielle permet à la fois de se différencier techniquement et financièrement de TDF et de réduire notre dépendance).

[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]

QUESTION 5

Question 5 : Quels commentaires appelle de votre part cette analyse ?

Le rachat d'ITAS en octobre 2016 s'inscrit dans la continuité des opérations visant à concentrer le marché aux mains de l'ancien monopole historique. Pour rappel,

- En 2006, rachat d'Antalis (soit 1 an seulement après le lancement effectif de la TNT en France) puis Emettel en 2008.
- En 2016, prise de contrôle de la société ITAS Tim, qui avait elle-même pris le contrôle de la société Onecast en 2014.

Cette opération entrave une fois de plus le bon fonctionnement de la concurrence dans le secteur de la diffusion en renforçant significativement la position de TDF dans ce secteur et vient briser le développement de la concurrence favorisée par l'ARCEP jusqu'alors.

Le rachat d'ITAS a en effet divisé par plus de 3 la concurrence par les infrastructures sur le marché TNT comme le souligne l'ARCEP au point 2.4.1 « *Par ailleurs, le nombre de sites détenus par des opérateurs alternatifs a diminué de 550 à 177* ». Au moment de l'opération, towerCast estime selon ses informations que plus de 400 sites TNT ITAS avaient été déployés contre 177 seulement pour towerCast, sur un marché TNT métropolitain composé de 1626 zones planifiées par le CSA. Ainsi, à partir de ces chiffres, seulement 10,8% du réseau dispose alors d'une infrastructure alternative.

L'analyse de l'ARCEP tendant à minimiser l'impact suscite de nombreuses questions comme exposé précédemment d'autant que la société ITAS était présentée comme étant « *le principal concurrent de TDF en termes de nombre de sites de diffusion de la TNT déployés sur le territoire* » dans la décision n°2015-1583 du 15 décembre 2015.

Avec 26% du réseau complémentaire et 13% du réseau principal, l'opérateur alternatif était devenu une alternative crédible à TDF. En adoptant une stratégie de réplique de sites agressive, justifiée notamment par une meilleure verticalisation de sa structure (ITAS étant historiquement un fabricant de pylône), ITAS exerçait une pression concurrentielle forte sur les activités de TDF sur le marché de gros amont de la diffusion hertzienne terrestre, ainsi qu'il en ressort de la politique tarifaire de TDF pour son offre de diffusion DiffHF (cf. questions 2, 3 et 4) mais également sur le marché aval en développant une activité forte sur les sites TDF.

[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]

Résultat : suite à cette opération, TDF capte désormais à nouveau plus de 77% de la valeur du marché aval et plus de 90% du marché amont et ce plus de 13 ans après la libéralisation effective de ce marché.

Sur le marché de gros amont de la diffusion hertzienne, la disparition d'ITAS élimine la pression concurrentielle la plus forte sur TDF (notamment au regard du rythme de réplique d'ITAS exposé par l'ARCEP). Sur le marché de gros aval, la disparition d'ITAS amoindrit fortement toute perspective d'une concurrence pérenne par les infrastructures, renforce la dépendance des multiplex et de towerCast vis-à-vis de TDF et limite davantage leur contre-pouvoir de négociation face à TDF. En effet :

- Sur l'ensemble des zones répliquées par ITAS, towerCast ne dispose que de 25 sites en propre et ne propose aucune offre de diffusion sur 346 de ces zones. Autrement dit, lorsque ITAS était encore en activité, ITAS exerçait une pression concurrentielle importante sur TDF, mais faible sur towerCast qui était absente de la plupart des zones répliquées par ITAS. En ayant éliminé la pression concurrentielle exercée par ITAS, TDF retrouve ainsi des marges de manœuvre commerciales importantes, destinées à évincer la concurrence de towerCast.

- Depuis l'acquisition d'ITAS par TDF, towerCast est désormais privée de toutes solutions alternatives d'accès à celles proposées par TDF, que ce soit au travers d'une offre d'hébergement d'antennes ou d'une offre équivalente à l'offre DiffHF de TDF. En prenant le contrôle ITAS, TDF s'est donc assuré d'être l'unique opérateur capable de proposer des offres d'accès à towerCast à moyen et long terme. **[DEBUT SECRET DES AFFAIRES – FIN SECRET DES AFFAIRES]**
- Le rachat d'ITAS renforce considérablement la dépendance des Multiplex vis-à-vis de TDF pour atteindre leur objectif de couverture et limite davantage leur contre-pouvoir de négociation face à TDF.

Avec 185 sites en propre, soit moins de 12 % du réseau total de sites TDF, towerCast n'est pas en mesure d'exercer une concurrence suffisante sur l'opérateur historique. Cette opération empêche ainsi toute perspective d'arrêt de la régulation et a annihilé la levée progressive des remèdes imposés souhaitée par l'ARCEP pour le cycle 4.

towerCast est donc en totale opposition avec les propos de l'ARCEP concernant le rachat d'ITAS.

Concernant les engagements pris par TDF auprès de l'ARCEP, towerCast s'interroge sur le fait que 381 sites ont fait l'objet d'un arbitrage alors que 373 sites ont été évoqués dans l'analyse du marché.

TowerCast comprend également que les engagements pris par TDF concernant les sites ITAS ne pourront être révisés et souhaite que ces derniers puissent être communiqués à l'ensemble du marché.

QUESTION 6

Question 6 : Quels commentaires appelle de votre part cette analyse ?

En préambule, towerCast s'interroge sur la légitimité de l'ARCEP à juger de la perspective d'évolution de towerCast en faisant état d'une possible vente de la société et s'inquiète des conséquences que peuvent entraîner ces propos de la part d'une Autorité de régulation indépendante.

L'existence de barrières élevées et non transitoires à l'entrée sont rappelées et renforcées par (i) les éléments développés par towerCast jusqu'alors (dans la présente consultation mais également dans notre contribution de 2012, rien n'ayant changé depuis), (ii) les éléments mentionnés par l'ARCEP dans sa consultation de 2014 et de certains dans la présente consultation 2018, (iii) le faible nombre des points de services opérés depuis un site alternatif en France métropolitaine, (iv) la décision du Conseil d'Etat et (v) le rachat d'ITAS par TDF.

Aussi, la non-substituabilité de la plateforme TNT démontrée précédemment et son importance au cours des prochaines années (maintien des fréquences jusqu'en 2030 notamment) nous permettent de conclure à nouveau qu'il convient de continuer à favoriser le déploiement d'une concurrence sur la plateforme TNT *via* une régulation *ex ante*.

Si la concurrence par les infrastructures nécessite des investissements importants tant sur le réseau principal (investissement inhérents aux caractéristiques techniques des sites, la grande hauteur notamment) que sur le réseau secondaire (il est alors nécessaire de déployer un nombre important de sites nécessitant une mobilisation financière conséquente), towerCast rappelle une nouvelle fois que seule la société TDF est en mesure d'amortir sur une durée de 40 ans ses sites.

D'autre part, l'ARCEP indique dans son analyse que le contre-pouvoir des clients des diffuseurs a été renforcé. towerCast considère au contraire que compte-tenu des obligations de couverture imposées, le rachat d'ITAS par TDF (qui a considérablement affaibli la concurrence sur le marché) a accrue la dépendance des opérateurs de multiplexes à TDF.

Enfin, comme l'a déjà constaté l'ARCEP dans le cadre du quatrième cycle d'analyse, rien n'ayant réellement changé depuis, plusieurs contraintes réglementaires, techniques et administratives pesant sur la localisation des sites de diffusion de la TNT tendent à réduire le périmètre des terrains éligibles pour la construction d'un site alternatif et *in fine* à freiner la répliquabilité de certains sites de diffusion de TDF.

QUESTION 7

Question 7 : Par ailleurs, le programme de modernisation de la TNT prévu (cf 3.5) implique-t-il pour les opérateurs de diffusion des coûts spécifiques d'adaptation des infrastructures de diffusion hertzienne ? Quels sont les éléments de la chaîne technique susceptibles d'être affectés ? Quelle évaluation financière peut-on faire de ces coûts d'adaptation ?

Les modalités techniques de modernisation de la plateforme n'étant à ce stade pas définies (profils retenus, etc.) towerCast ne peut apporter de réponses détaillées à cette question.

Néanmoins, les évolutions devraient majoritairement porter sur la partie active de la chaîne (changement des modules d'émission notamment).

Lors de cette modernisation, l'ARCEP devra alors analyser avec la plus grande attention le comportement de TDF afin de s'assurer que les pratiques (tarifaires notamment) mises

en œuvre à cette occasion ne remettent pas en cause la concurrence existante sur la plateforme.

QUESTION 8

Question 8 : Dans quelle mesure le programme de modernisation de la TNT affecterait-il la composition des multiplex ou les modalités et le calendrier de mise en concurrence des points de service (PS) ?

Au regard des éléments précédemment exprimés (questions 1, 2 et 3 notamment) et au vue du nombre de points de services mis en concurrence d'ici à 2021, towerCast ne peut qu'affirmer les propos de l'ARCEP : « *Les conditions concurrentielles qui prévaudront au cours de cette période charnière [...] auront donc une incidence sur la configuration du marché [...]* ».

L'ARCEP se doit alors de prendre toutes les dispositions nécessaires afin de s'assurer de la pérennité de la concurrence.

La question de la composition des multiplexes devra s'apprécier au regard des évolutions de la plateforme. En effet, les paramètres de diffusion qui seront arbitrés définiront dans un premier temps le débit maximal pour un multiplex (à ce jour plusieurs profils sont à l'étude). Ce dernier devrait néanmoins être compris entre 33 et 35 Mbit/s. Les études à ce sujet se poursuivent, portées notamment par le Forum AudioVisuel Numérique (ex-HD FORUM). Ensuite, la composition des multiplexes, si elle intervient, n'engendrerait pas à notre sens de modification sur les processus d'appels d'offres (les multiplexes continuant d'exister).

QUESTION 9

Question 9 : Comment les éditeurs analysent-ils la substitution de la diffusion filaire à la diffusion hertzienne en termes de risques ou d'opportunités ? Quels seraient les freins ou restrictions à une telle substitution ? Existe-t-il en particulier des freins en termes de qualité de service ?

Comme rappelés en introduction de cette réponse et dans les réponses aux questions précédentes, la plateforme TNT n'est et ne sera substituable en aucun cas par une autre plateforme au vue de ses spécificités.

A ce égard, towerCast rappelle à nouveau que :

- (i) **La bande UHF 470-694 MHz est réservée à la plateforme TNT a minima jusqu'au 31 décembre 2030 ;**

- (ii) **la TNT demeure incontournable pour les éditeurs afin de répondre aux exigences de couverture de la population fixées par le CSA ;**
- (iii) **la TNT reste l'un des principaux modes d'accès à la télévision à l'horizon 2021 ;**
- (iv) **La TNT est la seule plateforme qui offre aux téléspectateurs un accès gratuit à la télévision de manière pérenne**
- (v) **Le modèle économique des chaînes est toujours structuré autour de la TNT.**

En premier lieu, si, comme le souligne l'ARCEP « *la consommation audiovisuelle se fonde en France sur une combinaison de plateformes traditionnelles* » cette consommation est historiquement réalisée *via* la réception hertzienne notamment grâce à sa facilité d'utilisation et sa gratuité.

Cette dernière couvre plus de 97% du territoire et permet aux foyers français de bénéficier gratuitement d'une qualité d'image sans cesse améliorée et d'une fiabilité du réseau toujours reconnu. A cet effet, l'étude IFOP « *Qualité et accès TV* » publiée en juillet 2018 révèle que 42% des personnes ont branché leur box à la TNT afin de bénéficier d'une meilleure qualité de réception TV et que les incidents de réception sur l'ADSL sont récurrents.

D'autre part, il convient de noter l'attachement que portent les élus locaux à la plateforme TNT puisque en complément des 1626 sites définis par le CSA, plus de 300 sites supplémentaires¹⁴ ont été pris en charges par les collectivités locales.

La bande UHF 470-694 MHz est réservée à la plateforme TNT a minima jusqu'au 31 décembre 2030

Comme rappelé précédemment, la plateforme TNT utilise à date la bande UHF (470-790 MHz). Le second dividende numérique prévoit que la bande dite des 700 MHz (694-790 MHz) soit libérée au profit des opérateurs télécom d'ici juin 2019 en France (les opérations ont débuté en avril 2016).

A la suite de la libération future de la bande 700 MHz, la bande qui sera alors utilisée par la TNT lui est garantie jusqu'*a minima* le 31 décembre 2030. A cet effet, l'article 4 de la décision 2017/899 du Parlement européen et du Conseil du 17 mai 2017 dispose que « *Les Etats membres veillent à la disponibilité de la bande de fréquences 470-694 MHz (...) au moins jusqu'en 2030 pour la fourniture de services de radiodiffusion par voie terrestre, y compris de la télévision gratuite, (...) en fonction des besoins nationaux, tout en respectant le principe de neutralité technologique* ».

¹⁴ Source : fichier de suivi des réaménagements des sites « 30-3 » de septembre 2017, CSA.

Ainsi à date, aucun élément ne permet de préjuger d'une éventuelle rétractation de la bande UHF accordée à la plateforme TNT, contrairement à ce que laisse penser l'ARCEP au 2.5.1.

La TNT demeure incontournable pour les éditeurs afin de répondre aux exigences de couverture de la population fixées par le CSA.

Cet axe a été développé en réponse à la question 1 relative à l'état de la TNT en France.

Il convient également d'ajouter, relativement aux obligations faites aux éditeurs, que ces derniers ne disposent pas d'un droit unilatéral de rendre leurs autorisations.

En effet le CSA doit rechercher si « *l'atteinte aux droits et principes au respect desquels il doit veiller dans l'exercice des pouvoirs qui lui sont confiés par la loi pour garantir l'exercice de la liberté de la communication, tels qu'ils sont énoncés notamment à l'article 3-1 de la loi du 30 septembre 1986, n'était pas excessive au égard aux motifs sur lesquels reposait la demande d'abrogation* ».

Enfin dans le cadre de la synthèse de la consultation sur l'avenir de la plateforme TNT lancée en juillet 2017, le CSA indiquait que « *plusieurs contributeurs demandent ainsi aux autorités de s'assurer du maintien de l'attribution des fréquences UHF actuellement utilisées par la radiodiffusion au minimum jusqu'en 2030, comme le prévoit la loi du 14 octobre 2015.* » confirmant encore le caractère incontournable de la plateforme TNT aux yeux des éditeurs.

La TNT reste l'un des principaux modes d'accès à la télévision à l'horizon 2021

La TNT est aujourd'hui un mode de diffusion incontournable. Ce constat, qui a été largement partagé par l'ARCEP, le CSA et l'Autorité de la concurrence lors du précédent cycle d'analyse, n'a pas évolué.

L'utilisation de la télévision par internet a certes connu une croissance significative mais cette dernière s'est concentrée sur la période 2010-2012 passant de 21,7% à 39,9%. Depuis, la dynamique a ralenti, ce qui permet d'exclure l'existence d'un changement de tendance significatif.

D'autre part, il ressort des estimations des taux de pénétration futur des modes de diffusion alternatifs que la TNT restera incontournable jusqu'en 2021. En effet en prenant l'hypothèse d'une extrapolation linéaire à moyen terme des tendances actuelles, le taux d'utilisation de la diffusion par la TNT serait de 45%.

Il convient également de rappeler que si le plan France Très Haut Débit¹⁵ vise une couverture du territoire en très haut débit pour 2022, le rapport de la Commission

¹⁵ Plan France Très Haut Débit, février 2013

Economique de l'Assemblée Nationale¹⁶ souligne les retards accumulés par certains opérateurs, avec le déploiement à la mi-2017 de seulement 2,3 millions de lignes FttH sur les 12,7 millions prévues pour la zones conventionnées¹⁷.

Enfin, dans le cadre de la synthèse de la consultation sur l'avenir de la plateforme TNT lancée en juillet 2017, le CSA indiquait : « *La TNT conservera rôle majeur dans le paysage télévisuel français jusqu'à horizon 2030 : la grande majorité des acteurs partage cette analyse [...]. Les acteurs considèrent notamment que le rôle de la TNT restera déterminant jusqu'au moins 2030, du fait de l'absence de solutions alternatives économiquement comparables pour couvrir la totalité du territoire et notamment les zones les moins densément peuplées. Ainsi, certains acteurs doutent de la disponibilité effective à court et moyen termes des réseaux fixes à très haut débit couvrant l'ensemble de la population et susceptibles de fournir un service satisfaisant de télévision en ultra haute définition (UHD).* »

La TNT est la seule plateforme qui offre aux téléspectateurs un accès gratuit à la télévision de manière pérenne

Comme précédemment évoqué, en contrepartie de l'attribution gratuite des fréquences hertziennes, la quasi-totalité des chaînes hertziennes a l'obligation de diffuser son service en clair sur la TNT. La gratuité de la TNT pour les téléspectateurs français distingue ce mode de diffusion des modes de diffusions alternatifs pour lesquels des abonnements sont nécessaires.

En second lieu, la diffusion de chaînes hertziennes au travers de modes autres que la TNT n'est pas garantie dans la mesure où celle-ci dépend de l'issue des négociations commerciales menées entre les chaînes de télévision et les FAI. L'actualité récente illustre les divergences possibles entre ces différents acteurs.

Enfin il ressort de l'étude IFOP dont les résultats ont été publiés en juillet 2018, que le choix de la TNT réside notamment dans son indépendance à sa connexion internet et à sa fiabilité « *le risque de panne est quasi nul (contrairement à la réception via un FAI)* ». 62% du panel interrogés considèrent également la TNT comme « *indispensable ou important* ». Il convient de noter que ce chiffre est en progression par rapport à l'étude IFOP réalisée en 2017.

Au regard de ces éléments et des contributions apportées aux réponses à la consultation, la plateforme TNT revêt des spécificités qu'aucune autre plateforme de diffusion n'est en mesure d'offrir, la rendant ainsi non substituable.

¹⁶ Assemblée Nationale, Rapport d'information sur la couverture numérique du 27 septembre 2017.

¹⁷ Cette zone regroupe les zones moyennement denses du territoire.

QUESTION 10

Question 10 : En quoi une telle substitution est-elle de nature à affecter le modèle économique des éditeurs ? En cas d'effets négatifs, quelles seraient les mesures susceptibles de les limiter ?

Les éléments développés précédemment répondent à cette question notamment concernant la non-substituabilité de la plateforme.

QUESTION 11

Question 11 : Comment analysez-vous le déploiement des réseaux filaires à haut et très haut débit ? Le débit de 8 Mbit/s vous paraît-il suffisant pour assurer la diffusion audiovisuelle avec un bon niveau de qualité ? En termes de couverture, faut-il faciliter, et comment, l'extension de l'emploi du satellite ?

Comme évoqué précédemment, le déploiement des réseaux filaires à haut et très haut débit, soutenus par le plan Très haut débit, a déjà accumulé un retard important comme l'atteste le rapport de la commission des affaires économiques de l'Assemblée nationale.

La Cour des Comptes indiquait par ailleurs en janvier 2017¹⁸ que « l'équipement de la France en matière de réseaux de communications électroniques se caractérise par une couverture en haut débit satisfaisante mais inégale et par un retard prononcé en très haut débit [...]. Le Plan France très haut débit vise à rattraper ce retard mais il s'annonce plus long et plus coûteux que prévu ».

Le rapport faisait également état d'« une disparité d'accès à un « bon haut débit » [...] : plus d'un internaute sur cinq dispose d'un débit inférieur à 2Mbps » et rappelait que le l'objectif de couverture de 100% des 35 millions de logements et locaux à usage professionnel en très haut débit fibre avait été réduite à 80%, les 20% restants devant être couverts par un « mix technologique » et concluait à la nécessité d'une meilleure maîtrise budgétaire.

Il ressort de ces éléments que le déploiement du haut et très haut débit est loin d'atteindre les résultats escomptés initialement.

D'autre part, l'ARCEP indique dans son observatoire du 1^{er} trimestre des marchés des communications électroniques des service fixes haut et très haut débit que seuls 49% des locaux sont couverts par le très haut débit dont seulement 13% d'abonnés ftth.

Dernièrement, le déploiement de ces réseaux couvrira principalement et majoritairement les zones très denses (seulement 8% des locaux en zones moins denses d'initiative publique sont couverts *via* FTTH¹⁹).

Ainsi, les réseaux filaires haut et très haut débits ne permettront pas dans les prochaines années de couvrir le territoire français d'une manière équivalente à la TNT.

¹⁸ Cour des Comptes, Les réseaux fixes de haut et très haut débit, un premier bilan, janvier 2017

¹⁹ ARCEP, Observatoire du 1^{er} trimestre 2018 des marchés des communications électroniques des service fixes haut et très haut débit

Concernant le débit nécessaire pour assurer la diffusion audiovisuelle avec un bon débit, en prenant l'hypothèse qu'un débit de 8 Mbit/s est suffisant pour recevoir les services sur un écran, il convient de rappeler que le nombre d'équipement TV au sein des foyers est de 1,5. Il faut ainsi multiplier par 2 le nombre de Mbit/s nécessaire pour alimenter deux téléviseurs (ce nombre devrait alors de nouveau être doublé pour une diffusion de signaux en UHD). D'autre part, comme l'évoque l'ARCEP, la multiplicité des écrans au sein des foyers (smartphones, tablettes, ordinateurs) tendent à montrer une utilisation du débit internet pour divers usages de manière simultanée. Ainsi afin de pouvoir regarder la télévision et que les personnes au sein d'un foyer puisse s'afférer à d'autres activités, le débit nécessaire est alors plus important.

QUESTION 12

Question 12 : Quels commentaires appelle de votre part cette analyse ?

L'évolution des modes de consommation exposée par l'ARCEP ne remet absolument pas en cause les caractéristiques intrinsèques de la plateforme TNT et son caractère incontournable.

D'autre part, le plan d'avenir de la TNT va permettre à la plateforme de proposer l'ensemble des usages (télévision de rattrapage et vidéo à la demande notamment) qui permettent, comme le souligne l'ARCEP, à la télévision de résister face aux supports concurrents. Les utilisateurs finals continueront alors d'utiliser la plateforme TNT d'autant plus que ces services seront immédiatement adressés à plus de 97% de la population sans aucune contrainte de débit. En effet, la plateforme TNT est la seule plateforme permettant d'adresser la quasi-totalité des foyers avec un débit constant, contrairement aux offres des opérateurs télécom (congestion du réseau, limitation du nombre de *data* consommables par mois, partage du débit initial du foyer en fonction du nombre d'objets connectés engendrant des baisses de qualité, etc.).

QUESTION 13

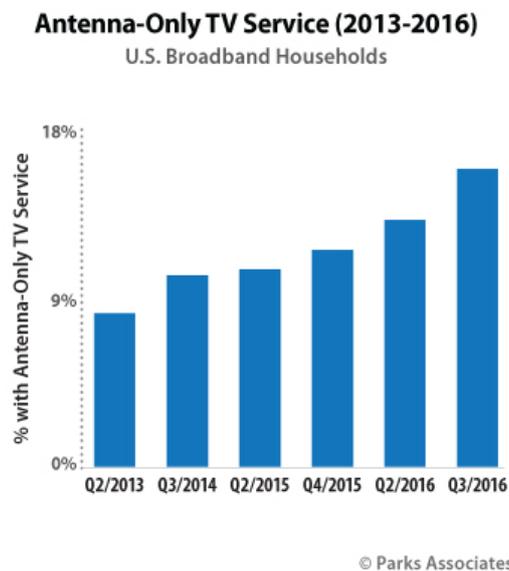
Question 13 : Quels commentaires appelle de votre part cette analyse ?

Une nouvelle fois, l'ARCEP développe des arguments pour lesquels nous contestons les fondements, la plateforme TNT demeurant incontournable. Comme évoqué à la question 9 et comme rappelé par l'ARCEP, la bande de fréquences 470-694 MHz est garantie pour la plateforme TNT jusqu'au 31 décembre 2030, contrairement à ce que laisse sous-entendre l'ARCEP. A date, aucun élément ne permet d'envisager un nouveau dividende numérique visant à réduire à nouveau la bande de fréquences allouée à la plateforme TNT. L'article 4 de la décision 2017/899 du Parlement européen et du Conseil du 17 mai 2017 dispose que « *Les Etats membres veillent à la disponibilité de la bande de fréquences 470-694 MHz (...) au moins jusqu'en 2030 pour la fourniture de services de radiodiffusion par voie terrestre* » (souligné par nous).

L'ARCEP indique, bien que cet argument soit décorellé des spécificités françaises, que les Etats-Unis ont procédé à un appel d'offres concernant l'utilisation de la bande 600 MHz.

Il convient de souligner (i) que les taux de pénétration des modes de réception dans les foyers sont historiquement différents de ceux constatés en France et (ii) que de nombreux foyers américains se séparent des différents abonnements payants au profit de la plateforme TNT.

En effet, la pénétration de foyers recevant la télévision exclusivement par voie hertzienne est passée de 9% à près de 18% entre 2013 et 2016²⁰.



Les arguments développés par l'ARCEP relativement au projet de modernisation de la TNT ne peuvent être que difficilement entendables.

En effet à horizon 2024, aucune autre plateforme ne permettra d'adresser plus de 97% de la population en UHD au regard du taux de pénétration du très haut débit (le haut débit ne permettant pas de tenir cette promesse). La TNT est donc la plateforme privilégiée pour ce développement. D'autre part, les éditeurs avaient une nouvelle fois confirmé leur intérêt pour l'amélioration de l'expérience utilisateur sur la plateforme TNT.

L'apparition de nouveaux services non-linéaires et les nouvelles fonctionnalités pour le service linéaire apporteront une vraie plus-value à la plateforme et les solutions évoquées ont par ailleurs été mises en place dans des pays Européens voisins (Freenet en Allemagne et Tivù en Italie).

D'autre part, cette modernisation de la plateforme pourrait intervenir comme le souligne l'ARCEP dès 2019 via le lancement d'un multiplex multi-villes.

²⁰ <https://www.parksassociates.com/blog/article/pr-01182017>

Il résulte à nouveau que le constat dressé par l'ARCEP d'une plateforme TNT fragilisée dont 2025 « *pourrait marquée le début de l'extinction de cette plateforme* » est donc faux et sans objet.

towerCast s'interroge également sur la légitimité de l'ARCEP à présager de la stratégie des chaînes sur la plateforme TNT, de surcroît au vue de la récente consultation portant sur l'avenir de la TNT, qui pourrait outrepasser le cadre de sa mission de régulation.

QUESTION 14

Question 14 : Quels commentaires appelle de votre part cette analyse ?

Au regard des éléments factuels portés à la connaissance de l'ARCEP, notamment concernant la non substituabilité de la plateforme TNT, il apparaît que le bilan dressé est erroné et qu'il est alors nécessaire de continuer à réguler *ex ante* le marché de gros de la TNT.

Délimitation du marché géographique

La décision du Conseil d'Etat concernant la prise en compte des marchés outremer dans la définition du marché pertinent est également très claire (point 27. de leur décision).

Il convient également de mentionner une barrière supplémentaire à l'entrée caractérisant les marchés outremer puisque la mise en concurrence n'est pas organisée site à site par ROM1 mais département par département. Ainsi un lot correspond à l'ensemble des sites de diffusion d'un département / territoire.

TDF ayant maintenu son monopole sur la diffusion outre-mer, il pourrait s'avérer nécessaire de considérer le marché aval comme marché pertinent.

Délimitation du marché des produits et services

La décision du Conseil d'Etat est très claire à ce sujet, rien n'ayant réellement changé depuis. A l'échelle des trois prochaines années nous pouvons conclure que le test des trois critères est validé :

- **Premier critère :** Au vue des éléments développés précédemment, des éléments rappelés par l'ARCEP dans cette consultation mais également dans la consultation précédente (rien n'a réellement changé depuis, en dehors du rachat d'ITAS qui ne fait que renforcer ce constat) ainsi que de l'article 21 de la décision du Conseil d'Etat (rien n'a également réellement

changé depuis), l'existence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée ne fait aucun doute.

- **Deuxième critère :** TDF est plus que jamais en position dominante sur le marché de gros amont, le nombre d'infrastructures alternatives ayant reculé de 50% suite au rachat (désormais seules 9,2% des fréquences sont opérées depuis un site alternatif). TDF a ainsi renforcé ses parts de marché au cours du cycle 4 et il n'existe à ce jour aucune preuve d'une dynamique favorable sur le marché, l'opération de rachat d'ITAS ayant conduit (i) à un affaiblissement conséquent de la concurrence sur le marché et (ii) à une réduction du contre-pouvoir de négociation déjà limité des multiplex pour atteindre leur objectif de couverture.
Le second critère est donc incontestablement vérifié.

- **Troisième critère :**
 - Les arguments de l'ARCEP mis en avant lors du précédent cycle ainsi que l'article 23 de la décision du Conseil d'Etat subsistent, notamment en vue des nombreuses renégociations contractuelles à venir d'ici à 2021.
 - Le droit de la concurrence et la régulation sont complémentaires, le premier ne pouvant seul remédier à la quasi-absence de concurrence sur ce marché :
 - Le droit à la concurrence ne dispose pas d'outils identiques à ceux de l'ARCEP permettant d'imposer *ex ante* des obligations d'accès et un contrôle tarifaire. De plus les temps d'instructions nécessaires du droit de la concurrence doivent être pris en considération (en atteste notamment la saisine du Conseil de la concurrence du 16 février 2007 relative à des pratiques mises en œuvre par TDF sur le site de la Tour Eiffel dont la décision a été rendue le 11 juin 2015 par l'Autorité soit plus de 8 ans après).
 - Les multiples interventions de l'Autorité de la concurrence sur le marché de la diffusion hertzienne terrestre de la TNT démontrent la complémentarité entre la régulation, dont l'objectif est d'accompagner la construction d'un marché concurrentiel, et le droit de la concurrence, qui constate les éventuelles infractions au droit de la concurrence.
 - Ainsi, en cas d'absence d'une régulation *ex ante* sur le marché, l'Autorité serait saisie encore plus fréquemment, ce qui contribuerait à ralentir et rendre moins efficace son intervention.

Il résulte de ce qui précède qu'au vue de l'affaiblissement net de la concurrence sur le marché de gros amont de la diffusion hertzienne terrestre de la TNT résultant du rachat d'ITAS par TDF et du caractère incontournable de la TNT, les trois critères préconisés par la Commission sont indiscutablement remplis.

Ainsi, il convient de s'interroger sur les remèdes possibles à mettre en œuvre afin de ne pas dresser dans 3 ans un nouveau constat d'échec de la régulation.

TowerCast développera dans sa réponse à la question 15 quelques perspectives d'ajustement de cadre réglementaire.

QUESTION 15

Question 15 : Dans ce nouveau contexte, serait-il utile que TDF propose aux différents acteurs de la filière un dispositif contractuel de nature à contribuer à la visibilité et à la sécurité de leurs plans d'affaires ? Quelles mesures pourraient selon vous figurer dans ce dispositif ?

En préambule, nous rappelons que le contexte actuel n'a aucunement évolué par rapport au précédent cycle et que le processus d'extinction de la plateforme TNT imaginée par l'ARCEP est sans objet et pourrait dépasser son champ de compétences.

La nécessité de maintien d'une régulation *ex ante* sur le marché de gros amont de la diffusion terrestre TNT ayant été démontrée, il convient désormais d'apporter une réflexion sur les ajustements possibles du cadre réglementaire.

L'ARCEP dresse une nouvelle fois le constat de l'échec de la concurrence par les infrastructures comme cela a été le cas lors des bilans des précédents cycles. A cet effet, le 4^{ème} cycle a d'ailleurs vu un net recul de la concurrence (désormais seul towerCast est concurrent de TDF) et une continuité dans la stratégie d'éviction mise en place par TDF.

La situation actuelle est extrêmement délicate pour towerCast et pourrait s'avérer dramatique si aucune nouvelle mesure n'était prise par l'ARCEP. towerCast rappelle à cet effet que suite aux rachats d'Antalis TV en 2006 et d'Emettel en 2008, l'ARCEP avait renforcé le dispositif de contrôle tarifaire.

Comme développé précédemment, la liste des sites réputés répliquables est extrêmement peu robuste au vue du faible nombre de sites répliqués après plus de 13 ans de régulation *ex ante*. A ce titre, towerCast considère que les obligations associées aux sites répliquables permettent à TDF (i) de bénéficier d'une rente et (ii) de mettre en œuvre une stratégie d'éviction vis-à-vis de ses concurrents.

Il est important de rappeler que la mise en œuvre de cette stratégie d'éviction systématique, qui s'est renforcée lors du cycle 4, a été mise en œuvre par TDF à l'occasion du cycle 3. En effet de 2005 à 2012, TDF avait toujours pratiqué des tarifs identiques pour tous ses sites partageant la même configuration technique et ce indépendamment de la concurrence existante.

Le seul levier juridique permettant de limiter ce phénomène et par conséquent de favoriser le développement d'une concurrence sur le marché est de définir un modèle de coûts (ou de reparamétrer le modèle existant, *cf infra*) qui serait alors applicable à l'ensemble des sites non répliqués, et ce indépendamment de leur classification actuelle et de la concurrence.

towerCast continue de considérer que l'objectif de la régulation est de construire un réseau efficace concurrent de celui opéré par TDF, composé d'infrastructures alternatives (concurrence totale ET concurrence partielle : antenne, bâtiment, énergie) et d'infrastructures TDF. Il est important de rappeler que cet objectif est crucial pour les opérateurs de multiplexes : il ne faudrait en effet pas que les économies générées grâce aux infrastructures alternatives soient complètement annulées par des tarifs excessifs sur de infrastructures TDF répliquables ou non répliquables, ne faisant l'objet d'aucune concurrence sur le marché aval. Mais cet objectif n'est à l'évidence pas atteint puisque plus de la moitié des zones planifiées par le CSA ne fait à date l'objet d'aucune concurrence ni en infrastructures ni en service quel que soit le multiplexe concerné.

Enfin, towerCast alertait l'ARCEP dans sa réponse de février 2015 du grand danger qui pesait sur les investissements réalisés par les opérateurs alternatifs suite à la stratégie d'éviction mise en place par TDF. Force est de constater qu'à l'aube d'un nouveau cycle de régulation, towerCast n'est plus que le seul concurrent de TDF et qu'il est désormais vital de garantir la pérennité de cette concurrence.

TowerCast considère à ce titre qu'au-delà du maintien des obligations actuelles il est nécessaire :

- De sécuriser l'ensemble des investissements consentis par l'opérateur alternatif ;
- D'orienter vers les coûts l'ensemble des sites non répliqués ;
- De définir un nouveau paramétrage du modèle de coût actuel afin de se rapprocher au plus près de la réalité du marché ;
- D'alléger les conditions de sortie anticipée des contrats TDF.

La protection des investissements alternatifs

Il est essentiel de protéger tous les investissements alternatifs déjà consentis (sites alternatifs construits, antennes alternatives, infrastructures électriques alternatives, baies outdoor alternatives). Néanmoins le modèle de coût actuel et les seuils d'éviction qui en découlent ne permettent pas à date d'atteindre un tel objectif (towerCast a eu l'occasion d'alerter l'ARCEP à de très nombreuses reprises à ce sujet).

Il conviendrait donc de définir de nouveaux seuils d'éviction plus respectueux des coûts réellement supportés par les opérateurs alternatifs et de définir également la notion de réseau efficace basée sur les parts de marché actuelles des opérateurs alternatifs (si TDF a la possibilité de mutualiser ses coûts sur plus de 13000 sites en France, les tarifs

pouvant être alors pratiqués par TDF seront nécessairement des tarifs d'éviction vis-à-vis des opérateurs alternatifs).

Par ailleurs, au vue des éléments avancés précédemment, il nous semble nécessaire de revoir le jeu d'hypothèse marché (notamment « Télécom » et « Autre ») visant à définir le seuil d'éviction.

La protection des investissements passés réalisés par les opérateurs alternatifs avait d'ailleurs été désigné par l'ARCEP comme l'un des 4 objectifs du 4^{ème} cycle de régulation.

Le maintien de l'objectif de promotion de la concurrence par les infrastructures

Premièrement, plusieurs barrières récurrentes à l'entrée - notamment les contraintes administratives, le rachat d'ITAS par TDF ainsi que la durée des contrats de 5 ans figeant la concurrence pendant 5 ans sur une zone donnée - constituent de réels freins à la migration vers des infrastructures alternatives.

Pour autant, towerCast a expérimenté de nombreux cas où elle a initialement développé sa part de marché sur un site TDF avant de migrer sur un site towerCast en propre :

- Réseau principal : exemples des sites d'Aubenas, Voiron Montaud, Chambéry 3 pour lequel towerCast a dans un premier temps installé sa propre antenne de diffusion sur le site TDF historique, Toulouse, Cherbourg, Bar Le Duc prochainement.
- Réseau secondaire : exemples des sites de Raucourt et Flaba, Chalais, St Chely d'Apcher, Fismes, Loches, Digne 2, Murat, Pont de Salars, Bagnac sur Cele, Capdenac Gare...

Deuxièmement, il convient de rappeler les différences de part de marché très importantes entre towerCast et TDF (TDF captant plus de 90% de la valeur sur le marché amont) : aussi il est vital de concurrencer TDF sur un nombre maximal de sites au risque de voir TDF évincer la concurrence sur le marché aval, en jouant simplement sur des remises volume que seul TDF est en mesure d'accorder. Ce phénomène est désormais fortement amplifié au vue de l'acquisition d'ITAS.

Troisièmement, les opérateurs de multiplexes ont pu apprécier à quel point toutes les formes de concurrence partielles (infrastructures électriques, antennes alternatives, baie outdoor) leur ont permis d'obtenir des économies importantes qui n'auraient pas été possibles sinon. Si ces formes de concurrence partielles devaient ne plus être proposées, la concurrence se limiterait ainsi aux seuls nouveaux sites alternatifs en propre à savoir 11% du réseau seulement.

Néanmoins cette concurrence a également forcé les opérateurs de diffusion à innover et à investir pour se différencier : TDF a par exemple optimisé dans plus de 250 cas (selon nos estimations) ses antennes de diffusion historiques (réductions du nombre de

panneaux ou de la hauteur d'implantation par exemple), antennes qui étaient pourtant adaptées à la couverture numérique exigée par le CSA puisque identique à l'analogique.

Ces antennes de diffusions plus optimisées permettent à TDF d'être plus compétitif sur le marché de gros amont et optimisent également l'utilisation de la ressource pylône. La concurrence par les infrastructures électriques a également forcé TDF à remplacer des groupes électrogènes vieillissants et surdimensionnés.

Enfin, en matière d'efficacité des investissements et d'utilisation optimale des ressources, il nous semble que quand bien même les éléments suivants : infrastructures électriques, antennes de diffusion, baies outdoor sont répliqués sur un site TDF par un opérateur alternatif, le degré de mutualisation du pylône TDF et du terrain TDF reste maximal (car non répliqués) et bien plus important qu'en cas de duplication complète du site TDF par un opérateur alternatif.

L'évolution de l'encadrement tarifaire des prestations de gros TDF

Le rachat d'ITAS par TDF place désormais l'opérateur historique dans une position d'extrême dominance. towerCast considère ainsi vitale pour le prochain cycle de régulation la mise en place des 3 points suivantes :

- Toutes les infrastructures TDF non répliquées à date (prise en compte de tous les cas de réplification partielle et totale) doivent être orientées coûts ;
- Le modèle de coût doit être revu en profondeur afin de mettre en œuvre un modèle de coût dont les coûts et les clés d'allocation soient respectueux de la réalité de l'activité de diffusion, ce qui n'est selon nous pas le cas à date. L'approche *top down* actuelle doit être abandonnée au profit d'une approche *bottom up* ;
- L'ARCEP doit sécuriser tous les investissements alternatifs déjà réalisés (sites alternatifs construits, antennes alternatives, infrastructures électriques alternatives, baies outdoor alternatives). A ce titre, il est également absolument nécessaire de s'assurer qu'aucun effet de ciseau tarifaire ne puisse survenir entre les prix des différentes prestations de TDF.

Le développement d'une concurrence efficace sur un nombre de sites important au cours du prochain cycle passe aussi inévitablement par la possibilité d'accéder à nouveau à des offres d'accès pour l'hébergement de systèmes antennaires. towerCast rappelle que cette forme de concurrence avait permis de venir exercer une pression concurrentielle forte, rapide et efficace sur TDF.

[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]

La caractérisation des sites

Au cours de sa réponse et des contributions précédentes, towerCast a indiqué à plusieurs reprises combien la définition de la liste des sites répliquables est extrêmement éloignée de la réalité, contrairement à celle des sites non répliquables. Comme évoqué, les obligations peu contraignantes qui pèsent sur les sites répliquables permettent à TDF de bénéficier d'une rente de monopole (augmentation de 15% lors du cycle 3 et près de 5% lors du cycle 4).

Il est nécessaire de s'interroger sur l'avenir des sites répliquables non répliqués (cf. précédemment). Ainsi, la liste de sites non répliquables pourrait être amenée à être modifiée en profondeur, en considérant que toutes les infrastructures alternatives non répliquées à date doivent être orientées coûts.

Il va de soi également que towerCast réitère ses arguments exposés dans le cadre des 4 précédents cycles de régulation concernant les contraintes administratives. Dans certains cas, celles-ci rendent effectivement impossibles toute nouvelle construction (c'est d'ailleurs l'une des barrières à l'entrée importantes caractérisant ce marché).

TowerCast considère ainsi que la seule régulation sectorielle prenant en compte la réalité du marché consiste à orienter coût toutes les infrastructures TDF non répliquées à date : c'est le meilleur compromis au regard de la réalité d'un marché arrivé à maturité et qui a fait l'objet d'une analyse sectorielle menée par l'ARCEP sur une période représentative et fiable de plus de 13 ans.

Encadrement tarifaire des prestations TDF sur les sites répliquables.

Il nous semble parfaitement indispensable qu'à configuration technique donnée (hauteur / Pmax / nombre de panneaux) corresponde un seul tarif DiffHF et ce quel que soit le niveau de concurrence constaté. Sans cela, la régulation mise en œuvre par l'ARCEP serait parfaitement inefficace (cf. développements précédents à ce sujet) puisque les baisses tarifaires TDF ciblées contre la concurrence sont compensées par des hausses sur les sites sans concurrence (plus nombreux).

Le cycle 3 de régulation et le comportement TDF qui en découle introduit également à nos yeux une distorsion de concurrence au niveau de l'aménagement du territoire puisqu'il fait supporter des coûts de diffusion supérieurs sur certaines zones de manière complètement injustifiée (c'est l'absence de concurrence qui le justifie et non des variations sur les coûts sous-jacents).

Par ailleurs, en particulier sur des sites du réseau secondaire qui ne font pas l'objet d'une concurrence par les infrastructures, pour une hauteur de pylône donnée et un nombre de panneau donné, on constate de fortes variations tarifaires lorsque le paramètre Pmax ou le nombre de panneaux varie, alors que la structure de coût sous-jacente demeure inchangée. TowerCast ne peut que rejoindre l'ARCEP, en complément du point

précédent, sur la nécessité de critères basés sur les coûts réellement supportés, à condition de mettre en œuvre un modèle de coût conforme aux coûts d'un opérateur alternatif efficace.

Enfin, la remise en place des obligations de non-excessivité s'avère primordiale au vue des arguments évoqués dans le cadre de notre réponse.

La nécessité de réguler le marché radio

towerCast renvoie sur ce point à sa contribution de janvier 2012 (*Réponse à la consultation ARCEP – Analyse du bilan et des perspectives de la régulation du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre – TNT et FM*), de février 2014 (*Consultation ARCEP – Analyse de la pertinence du marché de gros des services de diffusion hertzienne terrestre de la radio pour une régulation ex ante*) et de février 2015 (*Réponse à la consultation ARCEP – Analyse du bilan et des perspectives de la régulation du marché de gros des services de diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre – TNT et FM*).

Towercast considère avoir démontré à travers ses contribution la nécessité de réguler ex ante les marchés de gros FM et DAB+ (définition du marché pertinent, test des 3 critères, puissance de marché de TDF).

Concernant le marché FM, les mises en concurrence de l'ensemble des fréquences Radio France devraient prendre fin d'ici 2019, enclenchant ainsi un processus de renégociations des contrats passés par de nouvelles vagues d'appels d'offres à venir sur plusieurs années. Il est donc urgent d'instaurer un cadre réglementaire. **[DEBUT SECRET DES AFFAIRES - FIN SECRET DES AFFAIRES]**

Concernant le marché du DAB+, l'ARCEP précisait dans sa consultation publique de décembre 2013 que « *la radio numérique terrestre n'a pas fait l'objet, à ce stade, de déploiement significatif en France* » (p.16). towercast considère que ce constat n'est plus avéré du fait notamment du lancement de la « Feuille de route 2018-2020 pour le déploiement du DAB+ » par le CSA en décembre 2017. Cette feuille de route vient acter la maturité du marché, en donnant une perspective d'évolution de la couverture de population sur plusieurs années à venir.

A l'horizon 2021, le CSA prévoit ainsi que 70% de la population recevra au moins une fréquence « étendue » via le DAB+, en équipant les 47 bassins les plus peuplés de métropole. L'ensemble des appels à candidatures pour les années à venir est détaillé dans la décision CSA du 18 juillet 2018.

De même, dans sa décision du 25 juillet 2018, le CSA prévoit que 90% du réseau autoroutier doit être couvert en DAB+ d'ici six ans.

En étape intermédiaire, le seuil de 20% de la population couverte devrait être atteint fin 2018 lors des mises en service du DAB+ dans les régions Lyon et Alsace.

Or, l'Article 19 de la loi n° 2007-309 du 5 mars 2007 modifiée impose que tous les terminaux permettant la réception de la radio doivent être équipés de technologies permettant la réception DAB+ au maximum 18 mois après le dépassement du seuil de 20% de la population couverte. Ceci vient renforcer indubitablement la capacité d'expansion du DAB+ sur le territoire national.

Ainsi, l'argument de l'ARCEP avancé en 2013 s'appuyant sur le trop faible développement du DAB+ pour justifier la non mise en place d'une régulation *ex ante* nous apparaît à date caduque.

Il est donc d'une importance capitale de réguler très rapidement *ex ante* ces marchés. towerCast invite ainsi l'ARCEP à tenir compte de l'ensemble des éléments évoqués et de démarrer sans délai la mise en place d'une régulation.