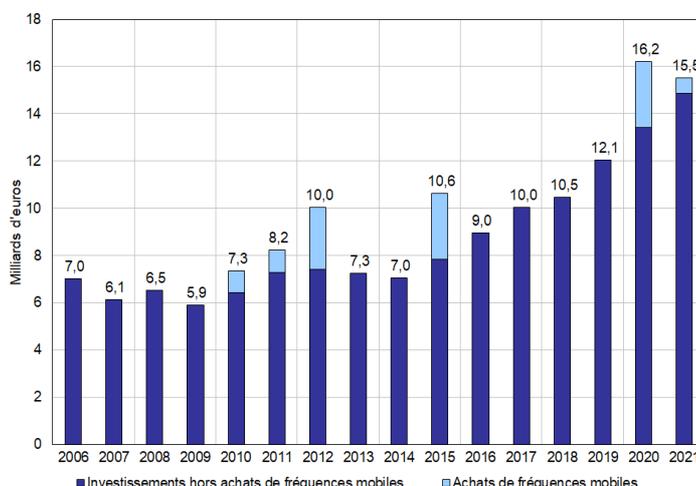


La concurrence dans le marché français des communications électroniques

Arthur DOZIAS

- Historiquement opérés par des monopoles publics ou privés, les réseaux de communications électroniques ont été progressivement ouverts à la concurrence en Europe à partir des années 1990. Un cadre de régulation a été mis en place dans chaque pays européen pour organiser cette mise en concurrence et veiller à ce que les monopoles historiques n'abusent pas de leur position vis-à-vis des acteurs entrants. En France, le cadre de régulation a été complété dès le début des années 2010 pour encadrer en amont le déploiement des nouveaux réseaux en fibre optique, afin de maintenir la dynamique concurrentielle existante.
- En 2022, le marché grand public des communications électroniques en France se partage entre quatre grands opérateurs fixe et mobile, en forte concurrence. L'intensité concurrentielle se traduit par des prix parmi les plus bas d'Europe. En outre, les opérateurs effectuent des investissements conséquents (14,9 Md€ en 2021, hors licences mobiles), en forte hausse depuis plusieurs années malgré des revenus stables (41 % du chiffre d'affaires en 2021 contre 26 % en 1998), en lien avec déploiement de la fibre sur les réseaux fixes. Ces investissements des opérateurs sont parmi les plus dynamiques en comparaison européenne.
- La concurrence n'est pas aussi forte sur le marché des entreprises, pourtant essentiel à leur numérisation et leur compétitivité. En 2022, un seul opérateur détenait une grande majorité des parts de marché. Une des priorités du régulateur est de rendre plus concurrentiel ce marché structurellement plus lent à évoluer à cause d'importantes barrières au changement d'opérateur.
- L'ouverture à la concurrence des réseaux télécoms est globalement un succès aux niveaux français et européen. Cette ouverture n'empêche pas les opérateurs européens historiques de conserver une empreinte significative dans les nouveaux réseaux : Orange garde ainsi plus de 56 % des déploiements des accès fixes en fibre optique en France à fin 2021.

Évolution des investissements des opérateurs télécoms en France



Source : Arcep.

1. L'évolution du marché français des communications électroniques¹ vers plus de concurrence

1.1 Une régulation asymétrique des réseaux fixes permettant l'arrivée de nouveaux entrants

Les réseaux de télécommunications fixes (*i.e.* téléphonie et accès à internet) présentent les caractéristiques des monopoles naturels, à l'instar d'autres industries de réseau (*e.g.* électricité, gaz, postes). Les infrastructures génèrent en effet des économies d'échelle importantes, qui rendent avantageux qu'un seul acteur soit chargé de leur gestion. Pendant de nombreuses années et à travers le monde, la fourniture des services de télécommunications a ainsi été confiée à des organisations publiques ou privées en situation de monopole. Dans les années 1980, la remise en cause de l'optimalité du monopole (*e.g.* faibles incitations à l'innovation, rentes) par rapport à une situation de concurrence, au moins partielle, a ouvert la voie à un mouvement de libéralisation en Europe.

En France, l'État, *via* la Direction Générale des Télécommunications puis France Télécom², a exercé un monopole jusqu'au 1^{er} janvier 1998, date de l'ouverture à la concurrence. Pour organiser et accompagner cette ouverture, l'Autorité de régulation des télécommunications (ART) a été créée en 1997. L'ART, devenue ensuite Autorité de régulation des communications électroniques, des postes et de la distribution de la presse (Arcep), est une autorité administrative indépendante chargée d'assurer la régulation du secteur des télécoms au nom de l'État.

Sur les réseaux fixes, après avoir développé la concurrence par les services, les nouveaux entrants ont progressivement développé leurs propres infrastructures sur certaines portions du réseau (*cf.* Encadré 1). En effet, ils ont tout d'abord bénéficié d'accès au réseau cuivre historique de France

Télécom³ à partir de 2001. Au fur et à mesure, les acteurs alternatifs sont devenus de plus en plus autonomes⁴ pour concurrencer l'acteur historique, signe d'une progression vers une concurrence par les infrastructures. Le développement de la concurrence et les évolutions des technologies et des usages se sont traduits d'un point de vue réglementaire par une réduction progressive du nombre de marchés régulés par l'Arcep au fil des années⁵.

À partir du milieu des années 2000, le secteur a été marqué par des rapprochements entre les opérateurs⁶. Cette phase s'explique par la pression commerciale à la convergence des offres fixes et mobiles afin de capter un plus grand nombre d'abonnés. La convergence des offres ne s'accompagne pas forcément d'une diminution de la concurrence, car elle incite les acteurs présents historiquement sur un seul segment (fixe ou mobile) à proposer de nouvelles offres, à entrer sur d'autres segments⁷ et à diversifier leurs offres au bénéfice des consommateurs.

Dans les années 2010, le déploiement massif des réseaux fibre a débuté dans un cadre juridique défini en amont afin de favoriser les investissements, contrairement au dégroupage du réseau cuivre de l'opérateur historique, décidé après son déploiement. Ce cadre a instauré un principe de mutualisation de la partie terminale des réseaux fibre⁸. Tout opérateur qui déploie un accès en fibre optique jusqu'à un abonné (dit opérateur d'infrastructure) est tenu de le mettre à la disposition (contre rémunération et dans des conditions encadrées par l'Arcep) aux opérateurs qui souhaitent commercialiser un service d'accès à internet à l'abonné (dit opérateurs commerciaux). Le mécanisme est analogue à celui du dégroupage du réseau cuivre avec Orange comme seul opérateur d'infrastructure. Ainsi, l'équilibre concurrentiel commercial existant sur le

(1) Ou de façon équivalente « télécommunications » ou « télécoms ».

(2) France Télécom a été rebaptisé Orange en 2013.

(3) Notamment pour commercialiser des offres à technologie *Asymmetric Digital Subscriber Line* (ADSL) cumulant téléphonie et accès à internet.

(4) Les opérateurs alternatifs ont de plus en plus utilisé le dégroupage plutôt que le *bitstream* pour louer, à un tarif défini par le régulateur, l'accès au réseau cuivre de l'opérateur historique et proposer des services de télécommunications aux utilisateurs. Dans le cas du dégroupage, les opérateurs alternatifs accèdent à la boucle locale (*i.e.* la partie du réseau située entre l'utilisateur et le premier niveau d'équipements de l'opérateur historique) et installent leurs propres équipements. Dans le cas du *bitstream*, les opérateurs alternatifs louent également les équipements de l'opérateur historique : ils ont donc moins à investir en contrepartie d'un loyer plus élevé.

(5) Par exemple, le marché de détail de la téléphonie fixe et le marché de gros de la terminaison d'appel SMS ne sont plus régulés. <https://www.arcep.fr/la-regulation/tableau-synthetique-des-analyses-de-marches.html>.

(6) Par exemple en 2007, les rachats de Club Internet par Neuf Cegetel, de Neuf Cegetel par SFR, ou de Numericable par Completel.

(7) Par exemple, l'arrivée de Free sur le mobile au début des années 2010 en complément de sa présence sur le fixe.

(8) Article L34-8-3 du Code des Postes et des Communications Électroniques.

réseau cuivre n'a pas été significativement remis en cause par le déploiement des nouveaux réseaux en fibre optique⁹. D'un point de vue technique, Orange

conserve une empreinte importante dans les réseaux, avec 56 % des déploiements d'accès fixes en fibre optique, soit 16,5 M à fin 2021¹⁰.

Encadré 1 : Modalités théoriques d'ouverture à la concurrence

L'ouverture à la concurrence des infrastructures de réseaux peut s'organiser de plusieurs manières. Dans le cas d'une concurrence par les services, les acteurs entrants (concurrents) s'appuient sur les infrastructures de l'opérateur historique, par exemple en les louant pour fournir leurs services aux consommateurs. Les conditions d'accès (tarifaires, techniques) sont encadrées par le régulateur. Dans le cas d'une concurrence par les infrastructures, les acteurs entrants déploient des infrastructures en propre.

À long terme, la concurrence par les infrastructures permet d'avoir une concurrence entre acteurs avec une moindre intervention publique. Mais du fait des investissements nécessaires, elle peut prendre du temps à se développer, voire être inefficace (e.g. duplication de la totalité des infrastructures). Dans le cas d'une concurrence par les services, les nouveaux entrants restent dépendants de l'opérateur historique, qui garde le contrôle de l'infrastructure, ainsi que du régulateur, qui définit les conditions d'accès. Cependant, elle est plus rapide à mettre en place, permet aux nouveaux entrants de tester de nouveaux services à moindre coûts et peut constituer une phase transitoire pour développer une concurrence par les infrastructures.

Entre ces deux modalités extrêmes et selon les parties de l'infrastructure effectivement mutualisées ou ouvertes à la concurrence, il existe en pratique une multitude de situations intermédiaires. C'est par exemple le cas en France pour le déploiement des réseaux fibre, qui sont mutualisés à différents niveaux selon plusieurs zones géographiques en fonction notamment de la densité de population. En comparaison, le secteur ferroviaire se rapproche plus d'une concurrence par les services, avec un seul réseau ferroviaire. Son accès et son utilisation dans des conditions équitables sont garantis et encadrés par l'Autorité de régulation des transports pour prévenir les risques de discrimination.

1.2 L'entrée de Free en 2012 et la transformation du marché mobile

Contrairement aux télécommunications fixes, les télécommunications mobiles n'ont jamais constitué en France un monopole d'État. Dès 1987, la Société Française du Radiotéléphone (SFR) était en concurrence avec France Télécom sur les communications mobiles de première et seconde génération (1G et 2G) et Bouygues Telecom est arrivé en 1994. Cette concurrence s'explique notamment par un coût modéré de déploiement de la boucle locale radioélectrique, qui relie les abonnés mobiles au réseau de leur opérateur, bien inférieur à celui d'une boucle locale fixe filaire. Il est ainsi peu coûteux de répliquer l'infrastructure mobile (antennes) et de maintenir une concurrence viable entre plusieurs opérateurs d'infrastructures mobiles. La principale barrière à l'entrée pour les nouveaux entrants consiste en l'obtention de bandes de fréquences, nécessaires

pour fournir un service mobile. Les bandes de fréquences sont détenues par l'État, qui les attribue *via* des licences d'exploitation, afin de structurer la concurrence par les infrastructures. Les licences ont initialement été partagées entre trois opérateurs (Orange, SFR et Bouygues), jusqu'à l'attribution d'une quatrième licence à Free en 2012. Cette attribution a été décidée face au constat d'une concurrence par les infrastructures fragile et peu dynamique avec seulement trois opérateurs.

Avant l'entrée de Free, le marché mobile se caractérisait par des rentes et des prix élevés. Il accusait un retard de développement, avec une pénétration des services mobiles en-dessous de la moyenne européenne. Le marché était également le lieu de comportements anti-concurrentiels. En 2005, les opérateurs Orange France, SFR et Bouygues ont ainsi été sanctionnés¹¹ (534 M€ d'amende) pour avoir mis en œuvre des pratiques d'entente (échanges

(9) Arcep (13 juillet 2022), *Bilan et perspectives de la régulation des marchés fixes en France*.

(10) Arcep (8 septembre 2022), *Observatoire haut et très débit : abonnements et déploiements*.

(11) Conseil de la concurrence (aujourd'hui Autorité de la Concurrence), *Décision 05-D-65* du 30 novembre 2005.

d'informations stratégiques portant sur les nouveaux abonnements et les résiliations, entente sur les parts de marché).

Pourtant, il existait depuis 2005 d'autres opérateurs mobiles dits virtuels, comme Virgin Mobile ou La Poste Mobile, qui louaient les infrastructures des opérateurs traditionnels et qui constituaient une concurrence par les services. Ils se caractérisent par des offres mobiles *low cost*, souvent sans engagement, qui, pour se démarquer des opérateurs traditionnels, ciblaient en général des marchés de niche avec des besoins spécifiques non couverts par les forfaits des grands opérateurs : pas d'enveloppe de données, jeunes consommateurs, offres tournées vers la musique et les contenus multimédias. Ces opérateurs mobiles virtuels, qui restaient dépendants des opérateurs traditionnels, n'avaient cependant pas permis de modifier à eux seuls les équilibres structurels en place sur le marché mobile.

En 2012, l'entrée de Free, déjà présent sur les réseaux fixes, sur le marché mobile a bousculé la structure du marché. Free a développé une stratégie agressive sur la base d'offres sans engagement à des tarifs significativement inférieurs à ceux que pratiquaient ses concurrents. Cette stratégie lui a permis de conquérir rapidement de nombreux abonnés au détriment des autres opérateurs mobiles. Au 31 décembre 2014, Free comptait ainsi 10 millions d'abonnés mobile et 15 % de parts de marché¹². Pour accompagner cette nouvelle entrée, un contrat d'itinérance, aux conditions encadrées par l'Arcep, a permis à Free d'emprunter le réseau d'Orange pour bénéficier d'une couverture nationale 2G et 3G dès mars 2011. Avec cet accord,

Free disposait de conditions suffisantes pour lancer ses offres commerciales mobiles en 2012.

L'entrée de Free a fortement bénéficié aux consommateurs¹³, qui ont profité de baisses de prix ainsi que d'une plus grande diversité des offres et services¹⁴. La modification de l'équilibre concurrentiel a en effet contraint les trois opérateurs historiques (Orange, Bouygues Télécom et SFR) à revoir leurs offres, en particulier avec le développement de filiales *low cost* et sans engagement (RED par SFR, Sosh par Orange, B&You par Bouygues). Ainsi, d'après l'Arcep, les prix sur le marché mobile ont baissé d'environ 45 % entre 2011 et 2016 (cf. Graphique 1).

Graphique 1 : Évolution des prix des services mobiles en France (base 100 en janvier 2010)



Source : Arcep.

Note : L'indice des prix des services mobiles traduit, pour un service de communication donné, l'évolution des prix des services sans impact direct de l'évolution des volumes consommés et des changements dans la structure de la clientèle.

2. Une concurrence plus forte pour le grand public que pour les entreprises

Les revenus des opérateurs sur le marché de détail ont doublé durant les années 2000, portés par les revenus supplémentaires des services mobiles (cf. Graphique 2). À partir des années 2010, les revenus ont diminué, sous l'effet de la baisse des prix entraînée par l'entrée de Free sur le marché, pour se

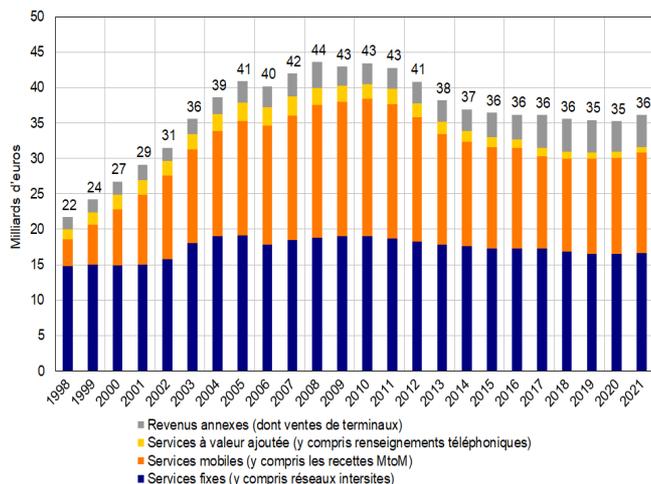
stabiliser depuis plusieurs années autour de 36 Md€. En 2021, les revenus des opérateurs ont à nouveau augmenté (+2,5 %), pour la première fois depuis plusieurs années, grâce au rebond post-crise sanitaire des services mobiles et à la poursuite de la croissance des abonnements à la fibre entamée en 2020.

(12) Free – Groupe Iliad (12 mars 2015), *Communiqué de presse des résultats 2014*.

(13) En 2014, l'UFC Que-Choisir a estimé que l'arrivée de Free Mobile a permis de libérer 6,83 Md€ de pouvoir d'achat en deux ans. La facture moyenne des abonnements a baissé de 30 % pour s'établir à 16,9 € contre 24,1 € fin 2011. iGeneration (29 avril 2014), *L'impact de Free Mobile sur le marché des télécoms mesuré par l'UFC-Que Choisir*.

(14) Bourreau M., Yutec S. et Verboven F. (2021), "Market Entry, Fighting Brands, and Tacit Collusion: Evidence from the French Mobile Telecommunications Market", *American Economic Review*. Berne M., Vialle P. et Whalley J. (2019), "An analysis of the disruptive impact of the entry of Free Mobile into the French mobile telecommunications market", Northumbria University Research Portal.

Graphique 2 : Évolution des revenus des opérateurs en France sur le marché de détail



Source : Arcep.

Note : L'année 2017 marque une rupture de série suite à un changement de norme comptable.

2.1 Un marché grand public dominé par quatre opérateurs en forte concurrence

Ces différentes évolutions (ouverture à la concurrence, arrivée de Free, intérêt des consommateurs pour des offres uniques) ont accompagné un mouvement de convergence¹⁵ fixe-mobile chez les opérateurs, que ce soit par développement interne¹⁶ ou par rachat¹⁷. Entre 2009 et 2014, le marché des télécoms est ainsi passé de deux (Orange, SFR) à quatre opérateurs dits convergents (*i.e.* à la fois fixe et mobile). La présence d'un opérateur sur les deux versants du marché permet des économies d'échelle grâce à la mutualisation de certaines infrastructures. En 2021, le niveau de concurrence sur le marché de détail grand public est globalement satisfaisant, avec des parts de marchés équilibrées sur le fixe et le mobile (*cf.* Tableau 1), que l'arrivée de la fibre n'a pas remises en cause¹⁸.

Tableau 1 : Principaux indicateurs des 4 plus grands opérateurs télécoms en France

Indicateur 2021	Orange France	SFR (Altice France)	Bouygues Télécom	Free (Iliad France)
Chiffre d'affaires en France ^a	18,1 Md€	10,7 Md€	7,3 Md€	5,2 Md€
Taux de croissance du chiffre d'affaires (par rapport à 2020)	-2,0 %	+1,4 %	+12,7 % ^b	+3,8 %
Nombre d'abonnés fixe (Part du total)	12,3 M (40 %)	6,7 M (22 %)	4,4 M (15 %)	6,9 M (23 %)
Nombre d'abonnés fixe en fibre FttH ^c (Part du total)	5,9 M (37 %)	4,0 M ^d (25 %)	2,3 M (14 %)	3,8 M (24 %)
Nombre d'abonnés mobiles ^e (Part du total)	20,0 M (29 %)	19,6 M (29 %)	14,8 M (22 %)	13,6 M (20 %)

a. Les chiffres d'affaires incluent les revenus du marché entre opérateurs (e.g. interconnexion, vente en gros).

b. Hors acquisition de plusieurs opérateurs virtuels, le taux de croissance organique du chiffre d'affaires de Bouygues Telecom serait de +5 %.

c. FttH : Fibre optique jusqu'au domicile. La notion est différente du FttB : Fibre optique jusqu'au pied d'immeuble dont les derniers mètres du raccordement peuvent être du cuivre (VDSL) ou du câble coaxial (DOCSIS).

d. Le chiffre de SFR pour ses abonnés en fibre est supérieur à son nombre d'abonnés FttH car il comprend des clients FttB et 4G Box.

e. Le nombre d'abonnés mobiles correspond au nombre d'accès mobiles en France sous contrat (hors MVNO, M2M et offres prépayées).

Source : Résultats annuels des opérateurs, calculs DG Trésor.

Note : Les chiffres ne recoupent pas forcément ceux qu'avance l'Arcep dans ses observatoires car les périmètres peuvent être légèrement différents.

2.2 Des prix particulièrement bas pour les consommateurs

Le renforcement de la concurrence au sein du marché des télécoms a été positif pour les consommateurs, qui ont vu le prix des services de télécommunications diminuer drastiquement (*cf.* Graphique 1). Entre 1998 et 2021, la baisse des prix des services de

télécommunications a ainsi contribué à hauteur de -1 point de pourcentage à l'évolution cumulée de l'indice des prix à la consommation, dont la moitié lors des deux années suivant l'arrivée de Free sur le mobile. La France présente aujourd'hui des prix parmi les plus bas, en Europe et à l'échelle mondiale, sur le marché mobile¹⁹ mais également sur le marché fixe (*cf.* Graphique 3). En 2021, les prix se sont stabilisés

(15) Un opérateur convergent est un opérateur qui propose aux consommateurs des offres fixes et mobiles.

(16) Bouygues Telecom, présent uniquement dans les services mobiles, s'est diversifié dans les services fixes et Free, fournisseur de services fixes, a obtenu une licence lui permettant de développer des services mobiles.

(17) SFR, opérateur mobile, a fusionné avec Numericable, opérateur fixe, en 2014.

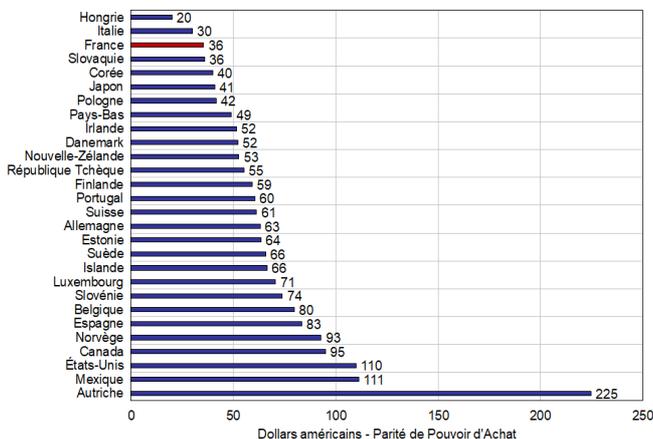
(18) Arcep (13 juillet 2022), *op. cit.*

(19) Commission européenne (Février 2022), *Mobile and Fixed Prices in Europe 2020*.

avec des utilisateurs qui payent plus cher après être passés à la fibre ou à la 5G pour disposer de débits supérieurs et de services supplémentaires fournis par des opérateurs qui ne sont pas tous présents dans toutes les zones. Les abonnés dépensaient en moyenne 33,20 € par mois en 2021 (+0,9 % par rapport

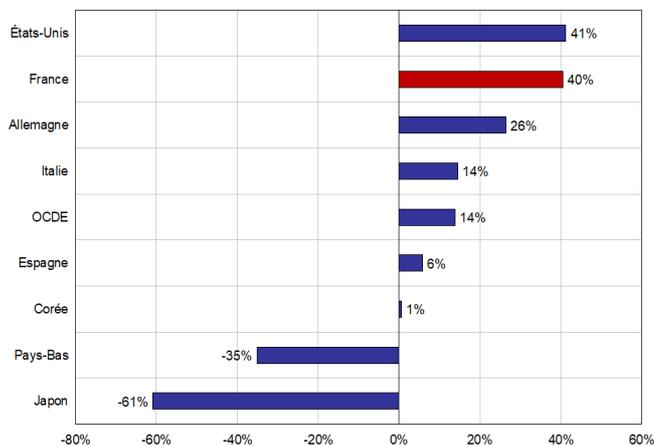
à 2020)²⁰ pour leur abonnement internet fixe (haut ou très haut débit) qui comprend aussi l'accès à internet, la téléphonie fixe et des services audiovisuels selon les cas (e.g. offres *triple-play*). Pour les services mobiles, la facture moyenne mensuelle pour un forfait mobile est de 15,70 € par mois (+2,7 % par rapport à 2020).

Graphique 3 : Prix d'offres de très haut débit fixe (1 Gbit/s), 2019



Source : OCDE, *Digital Economy Outlook 2020*.

Graphique 4 : Évolution des investissements entre 2009 et 2018 dans une sélection de pays



Source : OCDE *Telecommunications Database*, *Calculs DG Trésor. Évolutions en euros courants*.

2.3 Des investissements élevés

Depuis 2014, les investissements fixes et mobiles des opérateurs de communications électroniques sont élevés et en hausse. Ils ont atteint 15 Md€ (hors licences mobiles) en 2021, contre 7 Md€ en 2014 (cf. Graphique de couverture). Les craintes de baisse des investissements après l'arrivée de Free sur le mobile en 2012 ne se sont pas matérialisées. En 2020, ces investissements représentent un peu plus de 5,5 % de l'investissement total des entreprises (hors agriculture et services financiers), alors que le secteur des télécoms ne représente que 2,6 % de la valeur ajoutée de ces entreprises²¹. La France fait partie des pays où les investissements ont le plus augmenté en 10 ans, entre 2009 et 2018 (cf. Graphique 4). Cette croissance provient principalement d'une forte augmentation des investissements liés à l'activité fixe, les investissements liés à l'activité mobile étant restés stables. Les déploiements dans les boucles locales fixes à très haut débit, et en particulier en lignes de fibre optique jusqu'à l'abonné, constituent le premier

poste de dépenses des opérateurs. Cette croissance illustre le succès du Plan France Très Haut Débit, stratégie de l'État pour soutenir le déploiement de la fibre, ainsi que la capacité d'investissement des opérateurs malgré des revenus stables dans un marché caractérisé par une forte concurrence, des prix faibles et un taux de marge en baisse.

2.4 Une concurrence moins marquée au sein du marché des entreprises

Le marché des télécommunications à destination des entreprises représentait un quart des revenus des services de communications électroniques en 2021 (soit 8,1 Md€). Sur ce marché, la priorité est donnée à la qualité des services, notamment les garanties attendues en termes des débits, de continuité de service ou de temps maximum de rétablissement en cas de panne.

Pour les opérateurs, les services fixes représentent 71 % (soit 5,7 Md€) en 2021 des revenus des services

(20) Arcep (15 décembre 2022), *Marché des communications électroniques en France – Année 2021 – Résultats définitifs*.

(21) Source : Insee, ESANE 2020, année 2020.

à destination des entreprises²². Les offres peuvent être divisées en deux catégories :

- Les offres professionnelles souscrites par les petites entreprises sont proches des offres grand public, et combinent l'accès à internet et le service téléphonique. En 2021, les petites entreprises dépensaient en moyenne 96 € par mois par accès.
- Les offres souscrites par les moyennes et grandes entreprises répondent à des besoins spécifiques, en termes de fonctionnalités, de performance et de qualité de service. En 2021, les moyennes et grandes entreprises dépensaient en moyenne 335 € par mois par accès à internet : une même entreprise peut souscrire à plusieurs accès selon la taille et le nombre de ses sites. Les offres de service téléphonique sont en général commercialisées séparément des offres d'accès à internet.

Les services mobiles offerts aux entreprises sont similaires aux offres grand public. En 2021, la facture moyenne d'un forfait entreprise (16,20 € par mois) était proche et se rapprochait de celle d'un forfait grand public (15,70 € par mois).

Si la concurrence est vive au sein du marché des particuliers, le marché des entreprises est plus rigide et moins concurrentiel. Il existe en effet encore de nombreuses barrières au changement d'opérateur pour les entreprises : lisibilité des offres des opérateurs ; coûts, réels ou perçus, induits par le changement ; crainte d'arrêt d'activité lors de la migration ; incompréhension des offres fournies par les opérateurs ; pratiques contractuelles ne facilitant pas le changement (e.g. réengagement tacite, encadrement des modalités de résiliation). De plus, Orange détient encore des parts de marché importantes sur les marchés de détail et de gros (plus de 50 % à fin 2021)²³.

Une concurrence plus vive entre opérateurs sur ce segment de marché favoriserait la numérisation des petites et moyennes entreprises et apporterait des

gains de productivité, contribuant aussi à une plus grande résilience de l'économie²⁴.

Afin de rendre le marché des services fixes plus concurrentiel, l'Arcep a depuis plusieurs années exprimé sa volonté²⁵ de développer le marché de gros. L'idée est de susciter une offre plus large, avec des niveaux de qualité différenciés et des abonnements plus abordables pouvant répondre aux besoins variés des entreprises et des opérateurs les fournissant sur le marché de détail. Fin 2020, l'Arcep a également renouvelé²⁶ les obligations faites à Orange de faire droit aux demandes d'accès raisonnables à son réseau pour développer le marché de gros et renforcer la diffusion de la fibre aux entreprises. En juin 2022, l'Arcep a aussi lancé une consultation publique pour généraliser la portabilité des numéros téléphoniques (fixes et mobiles) au marché des entreprises à l'horizon de quelques années. La portabilité est en effet cruciale pour que les utilisateurs puissent réduire leurs coûts de transfert et faire jouer la concurrence entre opérateurs.

Si la concentration au sein du marché des entreprises reste importante, la situation concurrentielle semble en train d'évoluer. Fin 2020, Bouygues a indiqué un objectif de doublement de ses parts de marché fixe entreprises à horizon 2026. En mars 2021, Free a annoncé sa première offre à destination des entreprises²⁷.

L'Autorité de la concurrence veille également au respect des règles de concurrence sur le marché des entreprises. En 2015, elle a sanctionné²⁸ Orange à hauteur de 350 M€ d'amende pour avoir mis en œuvre pendant près de dix ans différentes pratiques anticoncurrentielles, telles que des discriminations et des pratiques d'éviction, sur les marchés à destination des entreprises. L'opérateur a également dû se plier à différentes injonctions²⁹. Ces pratiques abusives ont freiné le développement de la concurrence sur le marché des entreprises depuis le début des années 2000.

(22) Arcep (16 décembre 2021), *Les services de communications électroniques : le marché entreprises – Année 2020*.

(23) Arcep (13 juillet 2022), *op. cit.*

(24) Faquet R. et Malardé V. (2020), « Numérisation des entreprises françaises », *Trésor-Éco* n° 271.

(25) Arcep (6 février 2020), *Régulation des marchés fixes - Projet d'évolution de la régulation pour 2020-2023*.

(26) Arcep (17 décembre 2020), *Régulation des marchés fixes*.

(27) *Le Monde* (24 mars 2021), *Free prêt à bousculer le marché des télécoms d'entreprise*.

(28) Autorité de la Concurrence (17 décembre 2015), *Décision 15-D-20*.

(29) Mise en place dans un délai de 18 mois d'un dispositif garantissant la fourniture aux opérateurs des informations de la boucle locale cuivre dans les mêmes règles et conditions que ceux dont bénéficient ses propres services commerciaux ; cesser les pratiques de remises fidélisantes et d'exclusivité.

Éditeur :

Ministère de l'Économie,
des Finances
et de la Souveraineté
industrielle et numérique
Direction générale du Trésor
139, rue de Bercy
75575 Paris CEDEX 12

**Directeur de la
Publication :**

Agnès Bénassy-Quéré

Rédacteur en chef :

Jean-Luc Schneider
(01 44 87 18 51)
tresor-eco@dgtresor.gouv.fr

Mise en page :

Maryse Dos Santos
ISSN 1777-8050
eISSN 2417-9620

Derniers numéros parus**Janvier 2023**

N° 320 La mesure de la consommation publique et ses enjeux pour l'activité en 2020 et 2021
Bastien Alvarez, Sixtine Bigot

Décembre 2022

N° 319 Évolution des marchés financiers chinois
Thomas Carré, Zilan Huang, Florian Surre

N° 318 Répartition des pertes dues à la dégradation des termes de l'échange énergétiques
Guillaume Clavères

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/tags/Tresor-Eco>



Direction générale du Trésor



@DGTresor

Pour s'abonner à *Trésor-Éco* : bit.ly/Trésor-Eco

Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la direction générale du Trésor et ne reflète pas nécessairement la position du ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique.