

# Introduction

Dans le cadre de son Analyse du marché de la Fourniture en gros d’accès de haute qualité en position déterminée (Marché 4/2014), l’Institut invite les entreprises notifiées et les parties intéressées à lui retourner ce questionnaire qualitatif dans les délais indiqués sur la page de garde.

Par accès de haute qualité on entend généralement tout type de ligne louée, SDH ou Ethernet, et tout service de transmission caractérisé par une qualité de service élevée qui se caractérise à différentes niveau comme SLA, QoS, bandes passates disponibles. Une description exhaustive de ces caractéristiques peuvent être trouvée à la page 4 du rapport du BEREC au niveau des produits L2 WAP du marché 4/2014, consultable [ici](https://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/download/0/8161-layer-2-wholesale-access-products-exclud_0.pdf)[[1]](#footnote-2).

# Questionnaire qualitatif en relation avec l’analyse du Marché 4/2014

## Informations générales

|  |  |
| --- | --- |
| Dénomination sociale de l’entreprise | *SOCIETE* |
| Nom de la personne de contact | *NOM* |
| Prénom de la personne de contact | *Prénom* |
| Adresse électronique de la personne de contact | *E-MAIL* |
| Numéro de téléphone de la personne de contact | *PHONE* |

## Questions à répondre si vous ACHETEZ des services d’accès de haute qualité en position déterminée auprès d’un opérateur

### Décrivez le positionnement stratégique de votre société en relation avec les services achetés basés sur le marché de gros de services d’accès de haute qualité en position déterminée p.ex. B2B, politique de tarification, part de revenu.

### Décrivez les différents services achetés sur le marché de gros de services d’accès de haute qualité en position déterminée en précisant s’il s’agit d’offres régulées ou commerciales et estimez l’évolution des services offerts sur ce marché dans les prochaines 3 à 5 années.

### Selon vous, est-ce que l’accès à travers le dégroupage de la fibre optique (p.ex. par le biais de la RUO) pourrait se substituer à un accès de haute qualité sur le segment terminal d’un client final ? Comment décidez-vous du choix du type de raccordement pour la prestation d’accès de haute qualité ?

### Estimez-vous que le marché en gros d’accès de haute qualité est concurrentiel ? Avez-vous fait, par le passé, des expériences qui vous semblent confirmer votre avis ?

### Selon vous, quels sont les principaux acteurs sur ce marché ?

### Décrivez votre offre de services et/ou de produits basée sur les services achetés sur le marché d’accès de haute qualité en position déterminée (p.ex. part du service et/ou produit dans votre portefeuille, tendance…)

### Décrivez comment les services achetés en gros d’accès de haute qualité en position déterminée sont intégrés dans votre réseau (p.ex. interconnection à votre propre réseau, interconnection de clients multi-sites).

### Décrivez votre niveau de satisfaction en relation avec les services actuels sur le marché de gros d’accès de haute qualité en position déterminée (offre régulée et offres commerciales).

### Décrivez l’importance des services achetés en gros d’accès de haute qualité en position déterminée pour votre société e.g. tendance, substituts.

### Quel Pourcentage de vos accès sont réalisés via la fibre optique et quel pourcentage par d’autres moyens ?

### Présentation schématique de votre réseau.

### Autres commentaires

## Questions à répondre si vous VENDEZ des services d’accès de haute qualité en position déterminée à un opérateur

### Décrivez le positionnement stratégique de votre société en relation avec les services vendus en gros d’accès de haute qualité en position déterminée p.ex. B2B, politique de tarification, part de revenu.

### Décrivez votre offre de services et/ou de produits vendus en gros d’accès de haute qualité en position déterminée en précisant s’il s’agit d’offres régulées ou commerciales.

### Estimez-vous que le marché de gros d’accès de haute qualité est concurrentiel ? Avez-vous fait, par le passé, des expériences qui vous semblent confirmer votre avis ?

### Décrivez l’importance des services vendus sur le marché de gros d’accès de haute qualité en position déterminée pour votre société (p.ex. tendance, substituts).

### Présentation schématique de votre réseau.

### Selon vous, y a-t-il une tendance de vos clients à s’orienter vers des produits de dégroupage en fibre optique afin de substituer les services actifs, tel que l’accès à haute qualité, achetés auprès de vous ou d’autres fournisseurs ?

### Quel Pourcentage de des accès vendus sont réalisés via la fibre optique et quel pourcentage par d’autres moyens ?

### Autres commentaires

1. <https://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/download/0/8161-layer-2-wholesale-access-products-exclud_0.pdf> [↑](#footnote-ref-2)