

Modèle de coût réglementaire de l'accès dégroupé

Questionnaire du 13 octobre 2005

L'ARCEP a rendu public en novembre 2004, puis mis à jour à trois reprises, un modèle réglementaire du coût de l'accès dégroupé résidentiel dont la vocation est d'éclairer les choix de régulation de l'Autorité et notamment le contrôle des tarifs des offres haut débit de France Télécom.

Le présent questionnaire vise :

- à mettre à jour ce modèle avec les tarifs et les paramètres de marché reflétant la situation telle qu'on peut l'envisager à fin 2005 pour le marché résidentiel ;
- à compléter ce modèle par un volet professionnel, évaluant le coût de l'accès dégroupé pour un opérateur alternatif servant uniquement le marché de l'accès DSL professionnel ;
- à recueillir les informations permettant de développer un modèle de coût des accès dégroupés lorsque l'opérateur est en localisation distante.

De la même façon que pour le volet « résidentiel », le volet « professionnel » a vocation à éclairer les décisions de l'Autorité. Notamment, il a vocation à servir d'outil dans la mise en œuvre de tests de ciseau tarifaire entre le dégroupage et les autres offres de France Télécom, lorsque celles-ci permettent de formuler des offres sur le marché professionnel. Le volet professionnel est présenté avec un certain nombre de paramètres qui constituent les premières estimations de l'Autorité. L'ensemble de ces paramètres est soumis à consultation publique, dans l'optique de retenir les paramètres pertinents reflétant la situation d'un opérateur efficace à la fin de l'année 2005.

Sur le volet localisation distante, aucune hypothèse n'est proposée à ce stade. Le questionnaire ci-après se limite à un premier recueil d'informations. Le modèle complet élaboré à partir des réponses des acteurs sera soumis à consultation dans un deuxième temps.

Ces paramètres auront vocation à évoluer dans le temps, et les acteurs seront invités régulièrement à faire part de leurs remarques concernant ces évolutions.

Au delà des réponses au questionnaire ci-dessous, les contributeurs sont invités à réagir sur tous les paramètres et choix de modélisation présentés dans le modèle Excel qu'ils jugeront pertinents.

Les contributeurs sont invités à fournir des estimations chiffrées et à étayer leur calculs par des éléments factuels (factures, éléments comptables, mesures statistiques, études...).

I. Marché professionnel et marché résidentiel

Les deux volets du modèle visent à évaluer les coûts d'un opérateur qui suit :

- *soit une stratégie focalisée sur le grand public,*
- *soit une stratégie focalisée sur l'entreprise.*

Le cas d'un opérateur adressant ces deux segments de marchés pourra être traité à partir de ces deux briques de base.

En effet, trois stratégies distinctes coexistent sur le marché français :

La stratégie « Grand Public » pure : elle consiste typiquement à proposer des offres standards de type ADSL, caractérisées notamment par des débits non garantis. Dans la pratique, ce type d'offre est aussi bien acheté par des clients résidentiels que par des « petits professionnels ». L'étude DATA NOVA de juin 2005 montre ainsi que les entreprises de moins de 10 salariés ont une dépense Internet moyenne mensuelle de moins de 30€, et que leurs FAI sont les FAI grand public. Le marché adressé par l'opérateur « grand public » ou « résidentiel » couvre donc ces deux types de clientèle.

La stratégie « Entreprise » pure : l'opérateur propose des solutions adaptées aux entreprises ayant des besoins spécifiques en télécoms par rapport aux offres standards grand public (débits garantis, qualité de service élevée, offres de type VPN IP, offres multi-sites...).

Une troisième stratégie est de se positionner sur ces deux segments à la fois.

1. Avez-vous des remarques à formuler sur cette analyse?

II. Mise à jour du volet résidentiel

Le modèle a été mis à jour à la fin du mois de juillet dernier pour intégrer la baisse des petits tarifs de l'offre de référence dégroupage.

2. Quels autres paramètres doivent, selon vous, évoluer pour représenter la situation du marché à la fin de l'année 2005 ?

III. Création du volet « entreprises »

Le modèle retient une taille du marché adressable de 544 000 sites, correspondant aux sites des entreprises de plus de 10 salariés (73 000 sites de MGE (500 à 4999 salariés) et 471 000 sites de PME (10 à 499 salariés)), en France en juin 2005, selon une étude DATA NOVA (Baromètre Novascope Business, juin 2005).

Ce marché correspond à 1,8% des 30,2 millions de paires de cuivre du réseau de France Télécom.

Les sites PRO (<10 salariés) ne sont pas retenus et sont considérés comme relevant du marché grand public (voir partie I).

3. Avez-vous des remarques à formuler concernant à cette approche ?

Le taux de pénétration du haut débit sur les sites MGE et PME, toutes technologies confondues, peut être évalué, à partir des chiffres de l'étude DATA NOVA précitée¹, à 85% au 1^{er} juin 2005. Ils peuvent être projetés à 87% à fin décembre 2005².

Le modèle estime par ailleurs qu'un opérateur alternatif efficace ayant recours au dégroupage sert les MGE et PME avec des solutions DSL sur tous les sites qu'il a équipés en dégroupage.

Un taux de pénétration du DSL de 87% est donc proposé in fine pour les sites entreprise, du point de vue d'un alternatif dégroupé.

4. Avez-vous des remarques formuler concernant cette approche ?

Les questions qui suivent visent à évaluer le coût par ligne d'un accès dégroupé professionnel, en raisonnant en différentiel par rapport à ce qui a été déjà fait, en multilatéral, pour le volet résidentiel. On s'interroge donc, d'une part, sur les reversements à France Télécom spécifiques aux accès professionnels et, d'autre part, sur les coûts propres de l'opérateur pour la partie « accès », là encore spécifique au cas « entreprises ».

A la lecture de l'offre de référence et des conventions de dégroupage, on peut recenser les postes tarifaires suivants :

Prestations	Tarif	Nombre de paire
Frais de mise en continuité de tronçons préexistants 1 paire	159,92	Selon le nombre de paire
Frais de mise en continuité de tronçons préexistants 2 paires	195,25	Selon le nombre de paire
Frais de mise en continuité de tronçons préexistants 4 paires	265,88	Selon le nombre de paire
Frais de branchement	125,77	Frais fixe, indépendant du nombre de paire
Tarif mensuel GTR 4h ouvrées	5,95	Tarif mensuel fixe, indépendant du nombre de paire
Tarif mensuel GTR 4h 24/24 & 7/7	20,00	Tarif mensuel fixe, indépendant du nombre de paire
Tarif de recette contradictoire	65,00	Frais fixe, indépendant du nombre de paire
FAS dégroupage Total	50,00	A multiplier par le nombre de paire
Frais de résiliation Total	30,00	A multiplier par le nombre de paire
Tarif mensuel accès total	9,50	A multiplier par le nombre de paire
Frais de commande non conforme	41,00	A multiplier par le nombre de paire

5. Ces informations vous paraissent-elles exhaustives et exactes ?

6. Pouvez-vous préciser comment traiter le cas multi paires ? Notamment, ces tarifs sont-ils à compter pour chaque paire ? Combien de ports DSLAM sont mobilisés dans le cas multi paires ?

Le modèle considère des châssis de DSLAM équipés pour 256 accès en ADSL ou 128 en SDSL.

Les estimations de tarifs de DSLAM proposées à ce stade, installation comprise, sont de :

- 3 000 € pour le châssis (pouvant accueillir 256 ports ADSL ou 128 ports SDSL)
- 25 € par port pour les cartes ADSL
- 50 € par port pour les cartes SDSL

¹ Source DataNova : Taux de pénétration de l'Internet : 99% pour les MGE, 89% pour les PME ; Part des connexions RTC pour les PME : 6%

² Taux de pénétration de l'Internet pour les PME estimé à 91% pour fin 2005

7. Avez-vous des remarques à faire sur ces estimations ?

S'agissant des coûts propres de l'opérateur pour la partie accès (gestion de la commande et livraison de paire, gestion du SAV pour la partie accès...) le modèle les évalue de façon forfaitaire à 10% du chiffre d'affaires généré par la partie accès (cf. notice du modèle de l'accès résidentiel), sachant que la maintenance du DSLAM est comptée par ailleurs.

8. Avez-vous des remarques à apporter à cette approche ?

9. Y a-t-il selon vous d'autres équipements que le DSLAM qu'il serait pertinent de prendre en compte dans la partie « accès » et non « collecte » ? A combien les évaluez-vous ?

10. Avez-vous des remarques à formuler quant :

- aux durées d'amortissement des frais fixes liés à l'accès,
- aux pourcentages proposés relatifs aux frais de résiliation facturés d'une part, et aux commandes non conformes d'autre part,
- au taux de croissance mensuel du dégroupage entreprise proposé ?

11. Avez-vous d'autres remarques à formuler, notamment sur les éléments repris tels quels dans le tableur Excel du modèle résidentiel (cohabitation, câbles de renvoi...)?

12. Pouvez-vous fournir les données suivantes, pour votre propre parc actuel, estimé fin 2005 et estimé fin 2006 :

Parc Entreprises (MGE et PME) TOTAL	
dont DSL dégroupé	
dont Turbo DSL ou bitstream pro	
dont autres technologies (préciser lesquelles)	

Parc Entreprises (MGE et PME) DSL (Turbo DSL + dégroupage)	
dont GTR4H HO	
dont GTR 4H HNO	
dont ADSL	
dont SDSL 1 paire	
dont SDSL 2 paires	
dont SDSL 4 paires	
Parc Entreprises (MGE et PME) DSL dégroupé	
dont création de ligne	
dont transfert de ligne	

Sur les 300 premiers NRA :

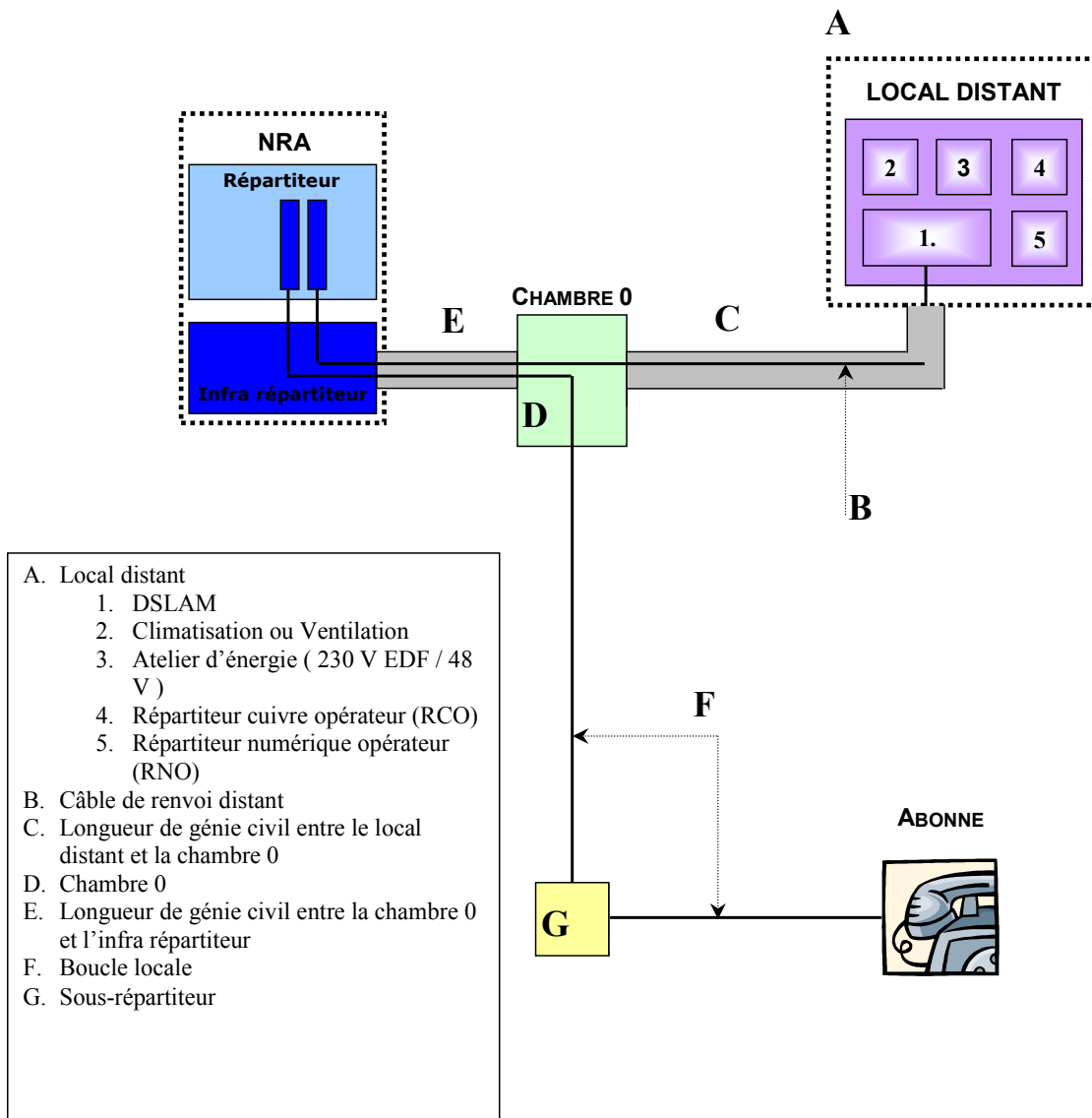
NRA	Nombre de lignes dégroupées PRO	Nombre de lignes Turbo DSL
Code NRA		
(...)		

IV. Localisation distante

La réalisation du dégroupage en localisation distante se compose d'un certain nombre de prestations supportées en propre par l'opérateur, d'une part, et d'un certain nombre de prestations fournies par France Télécom, d'autre part.

L'opérateur installe ses équipements dans un local distant, c'est-à-dire un local situé en-dehors des bâtiments de France Télécom. L'opérateur assure la construction et l'entretien de son câble de renvoi cuivre sur domaine public depuis son local jusqu'à la chambre 0. La chambre 0 désigne la première chambre située sur le domaine public à l'extérieur du bâtiment de France Télécom, ayant un accès direct à l'Infra Répartiteur. L'opérateur fait pénétrer son câble dans la chambre 0 en un point déterminé conjointement entre France Télécom et l'opérateur. France Télécom assure le tirage du câble de la chambre 0 jusqu'au bâtiment de France Télécom, le raccordement du câble sur une tête de câble dans le répartiteur principal de France Télécom.

Le schéma ci-dessous décrit les différents postes de coûts relatifs à la réalisation d'une localisation distante. Ces différents postes de coûts sont détaillés dans le tableau ci-après.



Vous êtes invités à réagir aux schémas ci-dessus et à renseigner le tableau ci-après.

Des hypothèses sont au préalable à définir.

Hypothèses communes

Longueur entre l'infra répartiteur et le local distant (m)	
Longueur entre l'infra répartiteur et la chambre 0 (m)	
Longueur entre la chambre 0 et le local distant (m)	

	coût unitaire		quantités d'unités d'œuvre		coût total		durée d'amortissement	
Prestations non fournies par France Télécom								
Prestations non récurrentes non fournies par France Telecom								
Coût total de construction du local distant (avec études)	€			1	€		années	
Génie civil entre la chambre 0 et le local distant	€/ml		ml		€		années	
Raccordement (1 extrémité du câble)	€/paire		paires/câble		€/câble		années	
Tirage de câble entre la chambre 0 et le local distant	€/ml		ml/câble		€/câble		années	
Atelier d'énergie (230 V / 48 V et batterie éventuelle)	€/port 2kW		ports 2kW		€		années	
Climatisation ou ventilation (préciser)	€			1	€		années	
Câble de renvoi distant								
Prix du câble de renvoi distant (224 paires)	€/m		m		€/câble		années	
Prix du câble de renvoi distant (448 paires)	€/m		m		€/câble		années	
Prestations récurrentes non fournies par France Telecom								
Coût Electricité 230 V EDF (abonnement + consommation)	€/mois/kWh		kWh		€/mois			
Maintenance du système de climatisation ou de ventilation	€/mois			1	€/mois			
Autres maintenances	€/mois			1	€/mois			
Prestations de l'Offre de référence de France Télécom								
Prestations non récurrentes de France Télécom								
Etude et test	€/câble	400,79		1	€/câble		années	
Gestion pénétration de câble dans une chambre 0	€/câble	1684		1	€/câble		années	
Tirage de câble par ml	€/ml/câble	6,62	ml/câble		€/câble		années	
Tête de câble, raccordement et chemins de câbles							années	
pour un câble de 224 p	€/câble	1676,56		1	€/câble		années	
pour un câble de 448 p	€/câble	3033,68		1	€/câble		années	
Prestations mensuelles de France Télécom								
Génie civil entre la chambre 0 et l'infra répartiteur (par mètre)								
grandes villes	€/m/mois/câble	0,77	m		€/mois/câble			
autres zones	€/m/mois/câble	0,41	m		€/mois/câble			
Exploitation maintenance de la conduite et de la chambre 0	€/mois/câble	0,63		1	€/mois/câble			
Pénétration et Chambre 0	€/mois/câble	9,64		1	€/mois/câble			
Tête de câble, raccordement et chemins de câbles								
pour un câble de 224 p	€/mois/câble	3,14		1	€/mois/câble			
pour un câble de 448 p	€/mois/câble	4,68		1	€/mois/câble			