

QUATRIÈME CYCLE D'ANALYSE DES MARCHÉS 4, 5 ET 6

MARCHÉS PERTINENTS DU HAUT ET DU TRÈS-HAUT DÉBIT

BILAN ET PERSPECTIVES

Réponse à la consultation

Synthèse

La révision du cadre réglementaire de l'ensemble des activités fixe constitue bien évidemment un enjeu très important pour les opérateurs.

Depuis son entrée sur le marché fixe, Bouygues Telecom a partagé à de nombreuses reprises avec l'Autorité son étonnement de voir une régulation du fixe peu favorable aux nouveaux entrants alors que celle mise en place sur le mobile s'est au contraire attaché à favoriser l'entrée de nouveaux acteurs.

Ainsi, le marché fixe grand public, avec un volume annuel de connexions brutes de 4,8 millions et un taux de churn de 12 %, demeure considérablement moins fluide que le marché mobile qui s'élève à 15 millions de connexions brutes annuelles (hors M2M et SIM internet) et connaît un taux de churn de 21%.

Par ailleurs, la nécessité pour un nouvel entrant fixe de disposer d'une offre activée (équivalant à l'itinérance sur les réseaux mobile), afin de compléter la couverture initiale de son réseau propre, se heurte à un marché de gros peu animé, à l'inverse de ce qui peut être observé sur le mobile où les opérateurs de réseaux sont soumis à des obligations d'offres de gros résultant de leurs licences.

Enfin, le cadre réglementaire retenu pour la fibre sur la zone très dense a privilégié exclusivement un déploiement en co-investissement en parts égales, ce qui constitue un barreau d'investissement très élevé pour un nouvel entrant fixe, alors que les conditions de licence du 4ème opérateur mobile ont pu être aménagées afin d'abaisser son investissement initial.

Bouygues Telecom souhaite donc que la mise à jour du cadre réglementaire fixe soit l'occasion d'un rééquilibrage et distingue quatre priorités :

- accroître la fluidité du marché fixe en permettant l'émergence de services TV en zone non dégroupée et en accélérant l'optimisation des processus opérationnels: fiabilisation des informations d'éligibilité dans SETIAR, mise à plat du processus de création de ligne, s'assurer que les offres de détail couplant fixe et mobile ne conduisent pas à créer une durée d'engagement sur le fixe, etc.
- favoriser l'extension du réseau propre d'un nouvel entrant fixe en adoptant une tarification des offres de gros qui n'y fasse pas obstacle : variabilisation des petits tarifs de dégroupage, FAS LFO, liste des NRA devenant NRO afin d'identifier les NRA où l'investissement est pérenne ;
- s'assurer de la cohérence des barreaux d'investissement sur la fibre avec les capacités financières et opérationnelles de l'ensemble des acteurs : reclassement des zones peu denses de la ZTD dans le périmètre ZMD avec application du modèle de tarification en vigueur sur ce périmètre (notamment palier de co-investissement de 5 %), disponibilité d'une offre fibre activée (bitstream) sur les RIP ;
- prendre acte de la reconstitution inéluctable de la puissance d'Orange sur la fibre en complétant le cadre symétrique actuel par une régulation asymétrique permettant de renforcer pour les offres d'accès d'Orange les obligations déjà issues des décisions symétriques : contrôle du caractère raisonnable des tarifs, notamment par une vérification de la cohérence de tarification entre les offres d'accès en co-investissement et les offres d'accès en location, et mise en œuvre des principes de non discrimination comme la séparation complète des systèmes d'information de gros et de détail.

S'agissant du marché des services fixe à destination des entreprises, Bouygues Telecom constate de nombreux dysfonctionnements, tant sur le marché de détail que sur le marché de gros. La marge de progression est donc considérable ce qui appelle à des évolutions importantes du cadre réglementaire mais aussi à la mise en œuvre de dispositions légales permettant une meilleure fluidité du marché.

Bouygues Telecom propose notamment les mesures suivantes :

- accroître la fluidité du marché fixe en améliorant l'efficacité opérationnelle de mise en œuvre des offres de gros Orange : principe de commande sur ligne active, interconnexion entre opérateurs pour permettre la migration des flux VPN ;
- imposer l'accès passif à la fibre en ZTD à tous les immeubles y compris aux immeubles mono ou multi entreprises, conformément à la loi, notamment afin que les 29 % de PME qui ne seront pas couvertes dans le cadre actuel par le déploiement mutualisé fibre puissent avoir accès à ces services ;
- assurer un dimensionnement suffisant des liens NRO – PM en ZMD afin de permettre l'émergence de services destinés aux entreprises sur la fibre mutualisée.

1 Les obstacles à l'entrée et au développement sur le marché fixe grand public conduisent à un risque d'oligopole à 3	5
1.1 Un marché de détail peu fluide	5
1.2 Un marché de gros des offres activées (« itinérance ») incomplet et peu concurrentiel qui ne favorise pas l'entrée de nouveaux acteurs	5
1.3 La remontée des prix de détail dans un contexte de croissance des volumes et de stabilité des coûts de production démontre une moindre intensité concurrentielle.....	6
1.4 La chute de valeur du mobile et l'accélération de l'investissement 4G en raison de la pression concurrentielle de ce secteur assèchent les cash flow mobilisables pour l'investissement fixe, hormis Orange.....	7
1.5 Seul Orange a les moyens financiers du développement de la fibre ce qui a deux conséquences : la reconduction d'une dominance sur la détention de l'infrastructure et la réappropriation d'une part de marché très élevée.....	8
1.6 Avec un parc de 2 millions de clients sur le fixe, la capacité de développement de Bouygues Telecom sur cette activité est limitée	9
2 Le marché fixe entreprises reste très largement dominé par Orange (75 %), l'échec de l'ouverture à la concurrence de ce marché doit appeler des mesures fortes....	10
2.1 Des problèmes concurrentiels majeurs sur le marché de détail	10
2.2 Un marché de gros très concentré sur Orange, avec de nombreuses difficultés opérationnelles de mise en œuvre	13
2.3 Au-delà de la régulation, des mesures législatives sont nécessaires pour fluidifier le marché fixe entreprises	15
3 Les propositions Bouygues Telecom concernant l'accès cuivre	16
3.1 Ne pas étendre aux tous petits NRA une politique d'incitation au dégroupage qui désormais va à l'encontre d'une modernisation du cuivre pourtant nécessaire là où la fibre ne pourra être déployée avant longtemps.....	16
3.2 Si l'incitation au dégroupage pour les tous petits NRA est néanmoins étendue cela ne doit pas se répercuter sur les coûts d'un opérateur ne dégroupant que la zone dense.....	17
3.3 Favoriser l'entrée d'un nouvel opérateur en lui permettant d'étendre son dégroupage sur la zone dense grâce à une variabilisation des petits tarifs de dégroupage.....	17
3.4 Dépêcher les FAS de manière à distinguer les FAS dégroupage et bitstream hors construction de ligne et les FAS de construction de ligne.....	18
3.5 Imposer à Orange que l'OSM de migration (d'un opérateur de gros à un autre opérateur de gros ou bien à un réseau propre) n'intègre pas de frais de construction de ligne	18
3.6 Imposer à Orange (marché 5) que l'offre bitstream en zone non dégroupée permette le transport des services de télévision : soit sous la forme d'une offre 3P (scénario 1) soit à défaut sous la forme d'une offre permettant le transport de flux de TV unicast (scénario 2).....	18
3.7 Réintroduire l'obligation pour Orange de ne pas activer ses services de télévision tant que le NRA n'est pas effectivement dégroupé.....	19
3.8 Remettre à plat le fonctionnement de la base SETIAR de manière à garantir la non discrimination d'une part, à diminuer sensiblement le nombre de constructions de lignes d'autre part.....	20
3.9 Refondre l'offre PRM (montée en débit) de manière à permettre à d'autres opérateurs qu'Orange de jouer le rôle d'opérateur de gros pour l'accès passif aux lignes et afin de ne pas pénaliser un nouvel entrant sur le fixe.....	20

3.10 Mettre en place pour les offre de gros entreprises la modalité d'accès par réutilisation de la ligne active, en complément de la modalité actuelle de reconstruction de ligne	21
3.11 Faciliter la migration des accès data des entreprises (VPN) dans le cas d'un changement d'opérateur en imposant une interconnexion IP entre ces derniers via une passerelle NNI	21
4 Les propositions Bouygues Telecom concernant l'accès fibre pour les services grand public	22
4.1 Séparer en deux marchés distincts l'accès au génie civil et l'accès passif à la boucle locale	22
4.2 Supprimer la distinction GC distribution et GC réseau de transport afin de donner l'accès à l'ensemble du GC et ne pas créer une modalité supplémentaire de déploiement dans le GC	22
4.3 Garantir que l'offre LFO et l'offre d'hébergement NRA/NRO ne peuvent être utilisées que pour la collecte des flux fixe afin de ne pas créer une distorsion concurrentielle avec les opérateurs mobile qui ont construit leur propre réseau de collecte	22
4.4 Revenir aux conditions initiales de l'offre LFO (FAS de 2000 € et nb de fibres par lien) afin de ne pas pénaliser un nouvel entrant	23
4.5 Introduire une modalité d'IRU pour LFO sur 20 ans en complément de la modalité de redevance annuelle	23
4.6 Reclasser dans toute la mesure du possible les PBD de la ZTD en zones de type ZMD	23
4.7 Prendre acte de la reconstitution inéluctable de la puissance d'Orange et compléter la régulation symétrique par une régulation asymétrique afin de renforcer les obligations tarifaires et afin de veiller à la non discrimination (propositions 4.8, 4.8 et 4.10)	24
4.8 Mettre en place une obligation de contrôle tarifaire, ainsi que des mécanismes précis de comptabilisation des coûts et de séparation comptable en permettant le contrôle	24
4.9 Mesurer précisément les coûts de construction et vérifier le caractère raisonnable de la tarification en veillant en particulier à la cohérence entre co-investissement initial, location, co-investissement ultérieur	25
4.10 S'assurer que les processus et SI pour l'échange d'informations PM, la commande d'accès et le SAV des verticales sont normalisés, fiables et efficaces et qu'il y'a bien EOI (équivalence des input) entre les activités d'opérateur commercial et les activités d'opérateur d'immeubles	26
4.11 S'assurer que les opérateurs tiers disposent de la visibilité suffisante pour leur plan d'investissement et de déploiement, notamment par la mise à disposition le plus en amont possible de la liste des NRA devenant NRO	26
4.12 Inciter les RIP à proposer une offre d'accès activée à la fibre dont les spécifications techniques pourraient être standardisées par l'Autorité	27
5 Les propositions Bouygues Telecom concernant l'accès fibre pour les entreprises	29
5.1 Imposer l'accès passif à la fibre des immeubles entreprises en ZTD, conformément à la Loi	29
5.2 Permettre en ZMD un accès passif P2P par un dimensionnement adéquat du lien NRO-PM pour le raccordement des entreprises effectué dans la cadre du déploiement mutualisé	30

1 Les obstacles à l'entrée et au développement sur le marché fixe grand public conduisent à un risque d'oligopole à 3

1.1 Un marché de détail peu fluide

1.1.1 Un seul acteur (Bouygues Telecom) est entré sur le marché fixe ces dernières années, il n'y a quasiment pas d'acteur de type MVNO (ou FVNO)

Depuis 2012, le mouvement de convergence des acteurs entamé en 2008 et visant à ce que ceux-ci soient présents à la fois sur le marché fixe et sur le marché mobile est achevé.

Alors que les MVNO continuent de jouer un rôle actif sur le marché mobile, avec une part de marché supérieure à 10 %, Bouygues Telecom est le seul acteur à être entré sur le marché fixe ces dernières années. Pourtant, dans un contexte où les offres couplées fixe-mobile connaissent un succès important, les MVNO ont un intérêt à entrer sur le marché fixe. Leur très faible présence (Auchan et Darty se sont retirés) témoigne des obstacles rencontrés : absence d'un marché de gros concurrentiel, coût de développement d'une box permettant une différenciation de l'offre, etc .

1.1.2 Une part de marché Bouygues Telecom de 7 % en 4 ans alors que le 4ème opérateur mobile a atteint cette part de marché en 1 an

Un peu plus de quatre ans après son entrée sur le marché fixe grand public Bouygues Telecom continue d'éprouver des difficultés pour faire progresser son parc de clientèle lequel représentait fin juin 7,8 % du marché haut et très haut-débit.

Or, l'acquisition d'une taille critique dans le fixe est vitale pour Bouygues Telecom : d'une part pour financer son développement et ainsi garantir sa pérennité sur ce marché, et, d'autre part, pour défendre sa base clients mobile dans un contexte de consolidation des lignes fixe et mobile du foyer chez le même opérateur, consolidation qui s'opère au profit de l'opérateur fixe du foyer puisque le consommateur perçoit une plus grande facilité à changer d'opérateur mobile plutôt que d'opérateur fixe.

Parallèlement, Free Mobile a pu capter 10 % du marché mobile en un an ce qui témoigne, au delà de la performance commerciale, de la fluidité intrinsèque du marché mobile sans laquelle une telle performance n'aurait été rendue possible.

1.1.3 Un marché de connexions brutes de 4 M par an contre 15 M pour le mobile

Le marché fixe grand public, avec un volume annuel de connexions brutes de 4,8 millions et un taux de churn de 12 %, demeure moins fluide que le marché mobile qui s'élève à 15 millions de connexions brutes annuelles (hors M2M et SIM internet) et connaît un taux de churn de 21%.

Le marché du haut débit est un marché peu volatil, sur lequel les freins au changement d'opérateur sont importants. En effet, sauf en cas de déménagements ou de problèmes techniques importants, les clients sont réticents à changer d'opérateur car cela les contraint à renvoyer les équipements et les expose à l'indisponibilité de l'accès à Internet, au téléphone et à la télévision pendant quelques jours.

1.2 Un marché de gros des offres activées (« itinérance ») incomplet et peu concurrentiel qui ne favorise pas l'entrée de nouveaux acteurs

1.2.1 Un seul acteur propose une offre avec une couverture nationale, uniquement sur le haut-débit

La nécessité pour un nouvel entrant de disposer d'une offre activée (équivalant à l'itinérance sur les réseaux mobile), afin de compléter la couverture initiale de son réseau propre, se heurte à un marché de gros peu animé : SFR est le seul offreur de bitstream 3P disposant d'une couverture nationale et Numéricâble ne permet un accès qu'à moins de 30 % des foyers.

Alors que sur le mobile le cadre réglementaire a fortement incité les opérateurs de réseau à proposer des offres raisonnables d'accès, notamment au travers du renouvellement des licences 3G et de l'attribution des licences 4G, le cadre réglementaire fixe n'a pas été modernisé dans la mesure où la seule obligation incombe à Orange et porte sur une offre de bitstream 2P qui ne peut répondre au besoin d'un marché où près de 70 % des clients ont accès aux services de télévision.

1.2.2 Il n'y a pas émergence d'offres activées sur la fibre (hors zone RIP) car les investisseurs fibre (2,5 Md€ investis à ce stade) souhaitent protéger leurs investissements, alors que les investisseurs 4G (3.6 Md€ uniquement pour les fréquences) ont quant à eux une obligation d'accueil

Le cadre réglementaire fibre élaboré au travers des décisions ZTD et ZMD de 2009 et 2010 a fait le choix de favoriser un accès au segment terminal fibre sous la forme passive, principalement par co-investissement. Le régulateur n'a donc pas souhaité imposer une forme d'accès active afin d'inciter les acteurs au co-investissement et parce qu'il estimait qu'un marché de gros émergerait à terme, tiré à la fois par l'intérêt des co-investisseurs à proposer une offre et par la demande.

Or les offres actives sur fibre ne sont pas apparues, hormis dans les zones couvertes par certains RIP, et aucun signe ne laisse présager une apparition prochaine.

L'absence d'offres actives sur la ZTD et la ZMD AMII témoigne de la volonté des principaux co-investisseurs fibre de protéger leur investissement.

A l'inverse, les opérateurs mobiles qui sont soumis à un investissement dans les fréquences dont le montant dépasse à ce stade celui consenti sur la fibre, et dont le risque est supérieur à celui de la fibre (il y'a concurrence des infrastructures sur le mobile alors que la fibre en ZMD est déployée en monopole local c'est à dire qu'une seule fibre sera déployée vers chaque foyer), sont soumis à une obligation d'offre d'accès raisonnable aux MVNO.

1.3 La remontée des prix de détail dans un contexte de croissance des volumes et de stabilité des coûts de production démontre une moindre intensité concurrentielle

1.3.1 Un marché en croissance en valeur

Entre 2008 et 2012 le marché haut-débit et très haut-débit est passé de 17,8 millions de clients à près de 24 millions, soit une croissance de 35%. En valeur, le marché est passé de 7 Md€ à 10.2 Md€, soit une croissance de 46 %.

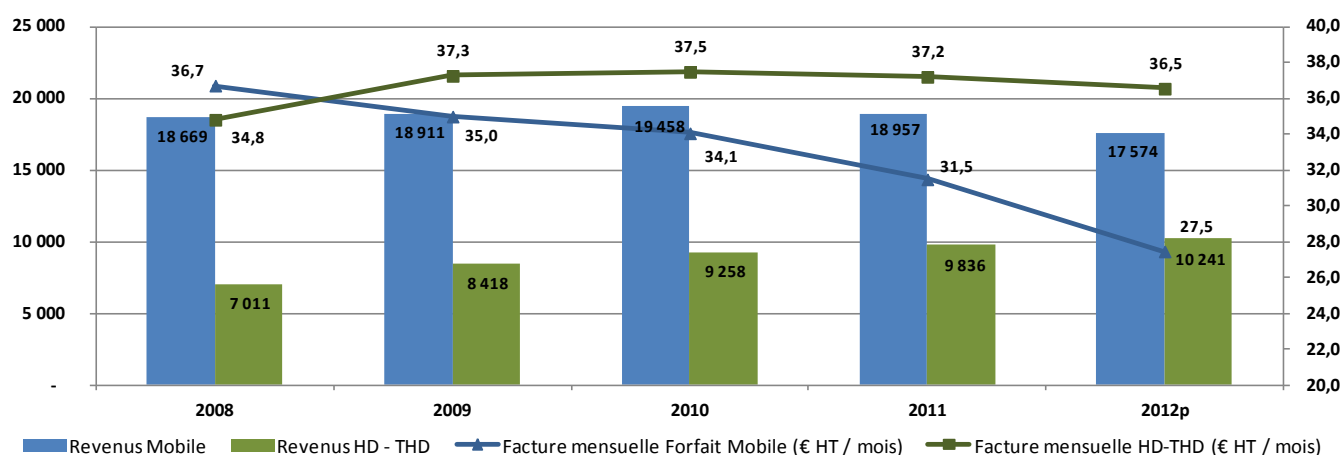
Comparativement, le marché mobile a crû deux fois moins vite en volume et a perdu 6 % de sa valeur sur la même période, 10 % depuis le point haut de 2010.

Durant la période 2008-2012, les coûts de production sur le fixe (hors fibre) sont restés stables :

- une baisse des coûts de dégroupage : tarif du cuivre (9,29 à 8,90), bitstream Orange, tarifs d'hébergement et de collecte LFO ;
- une baisse des coûts de terminaison fixe vers mobile restituée au consommateur via la libération de l'usage et l'inclusion dans la plupart des forfaits ;
- une augmentation du coût unitaire des box lié au développement de nouvelles fonctionnalités.

Ces différents effet se compensent et conduisent à une relative stabilité du coût de production

La facture mensuelle d'un consommateur HD -THD hors TVA est en croissance de 5 % sur la période 2008-2012, aux alentours de 37 €, mais en croissance de plus de 10 % en y incluant l'effet TVA entré en vigueur début 2011.



Source : observatoire ARCEP pour les revenus HD-THD et mobile et pour les volumes de clients, calcul de l'ARPU par parc moyen sur n / revenu de l'année n.

A l'inverse, la facture mensuelle HT du forfait mobile est en baisse de 25 % sur la période, de 36,7 € à 27,5 € et en baisse de 23 % TTC en y incluant l'effet TVA.

1.3.2 Les investissements dans les réseaux fixe sont restés stables depuis 2010

1.3.2.1 Un investissement stable sur le dégroupage DSL et le réseau de transport

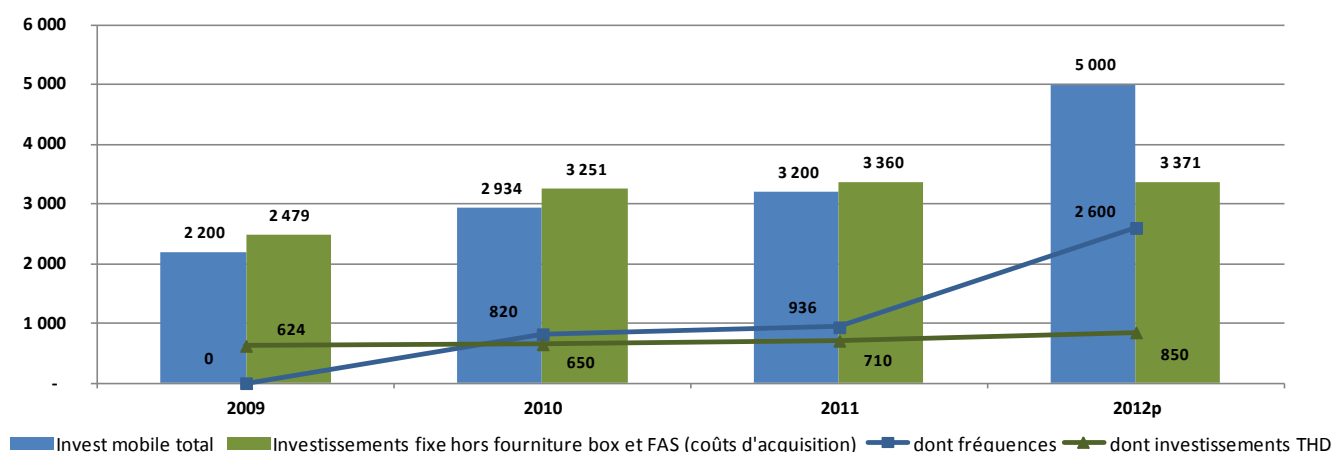
Le nombre de NRA dégroupés par Free et SFR ces dernières années est resté stable aux alentours de 700 NRA par an. Le recours quasi-systématique à LFO limite le montant de l'investissement.

Parallèlement la croissance des volumes de données transportés nécessite un investissement continu dans la capacité des réseaux de transport régionaux et nationaux, cet investissement étant bien évidemment mutualisé entre l'accès cuivre et l'accès FTTH.

Au total le montant d'investissement dans le réseau fixe hors boucle FTTH (et hors fourniture des box et des FAS clients qui sont assimilables à des coûts d'acquisition) est inférieur à 100 M€ par opérateur et reste stable.

1.3.2.2 Un investissement dans la boucle locale fibre plus lent que ce qui est annoncé

L'investissement des opérateurs dans la fibre FTTH reste significativement inférieur à 1Md€ / an et en deçà des investissements consentis pour les seules fréquences.



Source : rapport annuel ARCEP pour 2009 à 2011 sauf retraitement box et FAS estimation Bouygues Telecom, 2012 : estimation Bouygues Telecom à partir du rapport annuel ARCEP.

Le rythme d'investissement FTTH n'est pas compatible ni avec les engagements de couverture pris lors de l'AMII en 2010 ni avec l'objectif de couverture du territoire que s'est donné le gouvernement.

1.4 La chute de valeur du mobile et l'accélération de l'investissement 4G en raison de la pression concurrentielle de ce secteur assèchent les cash flow mobilisables pour l'investissement fixe, hormis Orange

La rupture intervenue sur le marché mobile à partir de 2012 a entraîné une dégradation forte de la capacité des opérateurs alternatifs à investir dans les réseaux fixe:

- en raison de la dégradation très sensible de l'EBITDA dans le cas de SFR (3.8 Md€ à 2.9 Md€) et de Bouygues Telecom (1.3 Md€ à 0.9 Md€);
- en raison de la nécessité d'investir fortement pour constituer un réseau mobile dans le cas de Free.

Seul Orange dont l'EBITDA est resté peu dégradé conserve une forte capacité d'investissement, sans commune mesure avec celle de ses concurrents.

La diminution des ressources financières disponibles pour l'investissement dans le fixe est amplifiée par l'achat des fréquences et l'accélération des déploiements 4G dans un contexte de pression concurrentielle très forte du marché mobile.

Le maintien pour les deux prochaines années d'EBITDA faibles et d'un rythme de déploiement élevé pour la 4G annoncé par les opérateurs dans leurs récentes publications financières ne laisse pas présager d'une reprise de la capacité d'investissement sur le fixe à court et moyen terme pour les opérateurs alternatifs.

1.5 Seul Orange a les moyens financiers du développement de la fibre ce qui a deux conséquences : la reconduction d'une dominance sur la détention de l'infrastructure et la réappropriation d'une part de marché très élevée

1.5.1 Une part dominante d'Orange dans la reconstruction de la boucle locale fibre

Orange est l'opérateur d'immeuble pour 60 % des déploiements effectués à ce jour en ZTD. Dans le cas de la ZMD AMII, l'opérateur a annoncé vouloir déployer 75 % des accès de cette zone. Au total Orange prévoit donc d'assurer 70 % du déploiement des accès fibre pour les 60 premiers % de la population.

Au-delà de ces 60 %, sur la zone faisant appel au subventionnement public, Orange continue de jouer un rôle important en tant qu'acteur DSP de premier plan.

De manière incontournable désormais, Orange va reconstituer une position dominante sur la construction et la détention de la nouvelle boucle locale.

Si pour des années encore le nombre d'accès THD sur segment terminal FTTH restera comparable au nombre d'accès THD sur segment terminal câble, la reconduction de la dominance d'Orange sur les accès fibre, dont la pérennité technologique est la plus importante et qui ont vocation à couvrir l'ensemble du territoire, ne peut être ignorée par le cadre réglementaire.

1.5.2 La capacité d'Orange à déterminer un « prix de référence » de la prise fibre reflète cette position dominante dans la construction de la boucle locale fibre

Le prix de 500 € par prise (hors raccordement) proposé par Orange dans son offre de référence de la zone AMII a été repris par l'ensemble des autres acteurs, que ce soit en zone AMII ou bien en zone RIP. Pourtant, dans les deux cas les périmètres géographiques et donc les environnements urbains auxquels ils s'appliquent, ainsi que les vitesses de migration du cuivre vers la fibre, peuvent être différents. Dès lors les prix par prise n'ont pas de raison d'être rigoureusement identiques.

Le fait que les RIP aient aligné le prix de la prise devant être assumé par les acteurs privés sur le prix défini par Orange sur sa zone de déploiement a pour conséquence de fixer le montant de la subvention devant être apportée à ces projets RIP. En d'autres termes, cela revient à laisser Orange définir le niveau de subvention que devra apporter l'ensemble de la puissance publique (collectivités, guichet B, aides européennes, etc...) pour le déploiement de la fibre sur le territoire.

La réutilisation par l'ensemble des acteurs de ce « prix de référence » reflète la puissance d'Orange acquise sur la construction de la boucle locale fibre.

1.5.3 Le décollage des ventes FTTH ne se fait que chez Orange qui seul peut supporter un coût d'acquisition élevé

Sur les 3 derniers trimestres Orange a capté 80 % des connexions FTTH, soit 40 000 clients sur 50 000 par trimestre.

La progression des connexions FTTH est désormais plus rapide que celle observée pour les connexions sur terminaison câble avec débit de 100 Mbps ou plus.

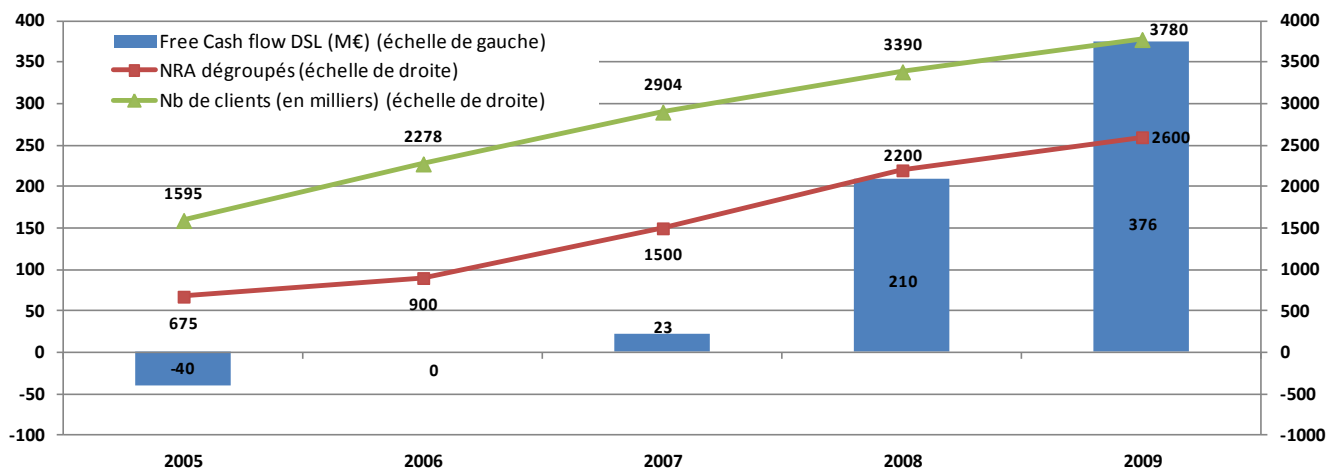
La part écrasante d'Orange dans les ventes FTTH résulte notamment de sa capacité à supporter un coût d'acquisition client deux fois supérieur à celui observé sur DSL et câble en raison du raccordement de palier (DSL : 275 € de box + 56 € de FAS / Fibre : 275 € de box + 100 € de FAS + raccordement palier de 280 €). A nouveau c'est la dissymétrie entre les capacités financières de l'opérateur historique et celles de ses concurrents qui joue un rôle déterminant.

Alors que sur le mobile la diminution des coûts d'acquisition (réseau de distribution, subventionnement du terminal) a été l'un des moteurs de la pression concurrentielle, le fixe voit au contraire une augmentation significative des coûts d'acquisition client qui limite la pression concurrentielle pouvant être exercée par les acteurs dont les ressources sont les plus faibles.

1.6 Avec un parc de 2 millions de clients sur le fixe, la capacité de développement de Bouygues Telecom sur cette activité est limitée

1.6.1 Les exemples passés montrent qu'en dessous un parc de 3 millions de clients l'activité fixe ne peut s'autofinancer

L'examen des publications financières du groupe Iliad montre que le free cash flow de l'activité DSL (flux de trésorerie généré par l'activité moins le flux de trésorerie nécessaire à l'investissement) est devenu positif à partir de 2007 lors du franchissement du cap de 3 millions de clients.



Source : rapports financiers Groupe Iliad

Avec un parc de 2 millions de clients l'activité fixe de Bouygues Telecom ne peut générer à ce stade les flux de trésorerie nécessaires à son développement, notamment dans l'accès fibre.

La nécessité de maintenir un investissement suffisant sur l'activité mobile qui constitue l'essentiel de l'activité de Bouygues Telecom, en particulier dans un contexte fortement concurrentiel où le retard d'investissement peut être fatal, mobilise déjà l'ensemble des ressources financières de l'entreprise : augmentation de capital et vente d'actifs en 2012.

Dans ce contexte, l'incapacité de l'activité fixe à générer suffisamment de ressources financières pour assurer l'investissement fait peser un risque sur son développement.

1.6.2 La rentabilité pour Bouygues Telecom du dégroupage au-delà de son réseau actuel est elle aussi limitée et n'est en tout cas envisageable que pour les NRA devenant ensuite NRO

Afin de limiter le besoin de financement de l'investissement, Bouygues Telecom a fait le choix d'adopter une structure de coûts reposant pour moitié sur un réseau propre et pour moitié sur les offres de gros activées (SFR et Numéricâble, ainsi qu'Orange en zone non dégroupée).

L'extension du réseau propre de Bouygues Telecom, au-delà de la problématique de financement, se heurte à la question de la rentabilité d'un tel investissement ; dans un contexte de migration du cuivre vers la fibre, à un rythme qu'il est difficile d'évaluer aujourd'hui, l'investissement dans le dégroupage d'un NRA devrait trouver sa rentabilité sur une durée plus courte et sur des volumes de clients plus faibles que si cet investissement avait été réalisé il y a plusieurs années.

Le risque d'investissement dans le dégroupage ne peut donc être pris que dans le cas des NRA devenant NRO afin que la plus grande part de cet investissement (notamment la collecte) puisse être réutilisée pour les accès FTTH. Malgré les demandes répétées de Bouygues Telecom la visibilité sur la liste de ces NRA est à ce jour très limitée.

2 Le marché fixe entreprises reste très largement dominé par Orange (75 %), l'échec de l'ouverture à la concurrence de ce marché doit appeler des mesures fortes

2.1 Des problèmes concurrentiels majeurs sur le marché de détail

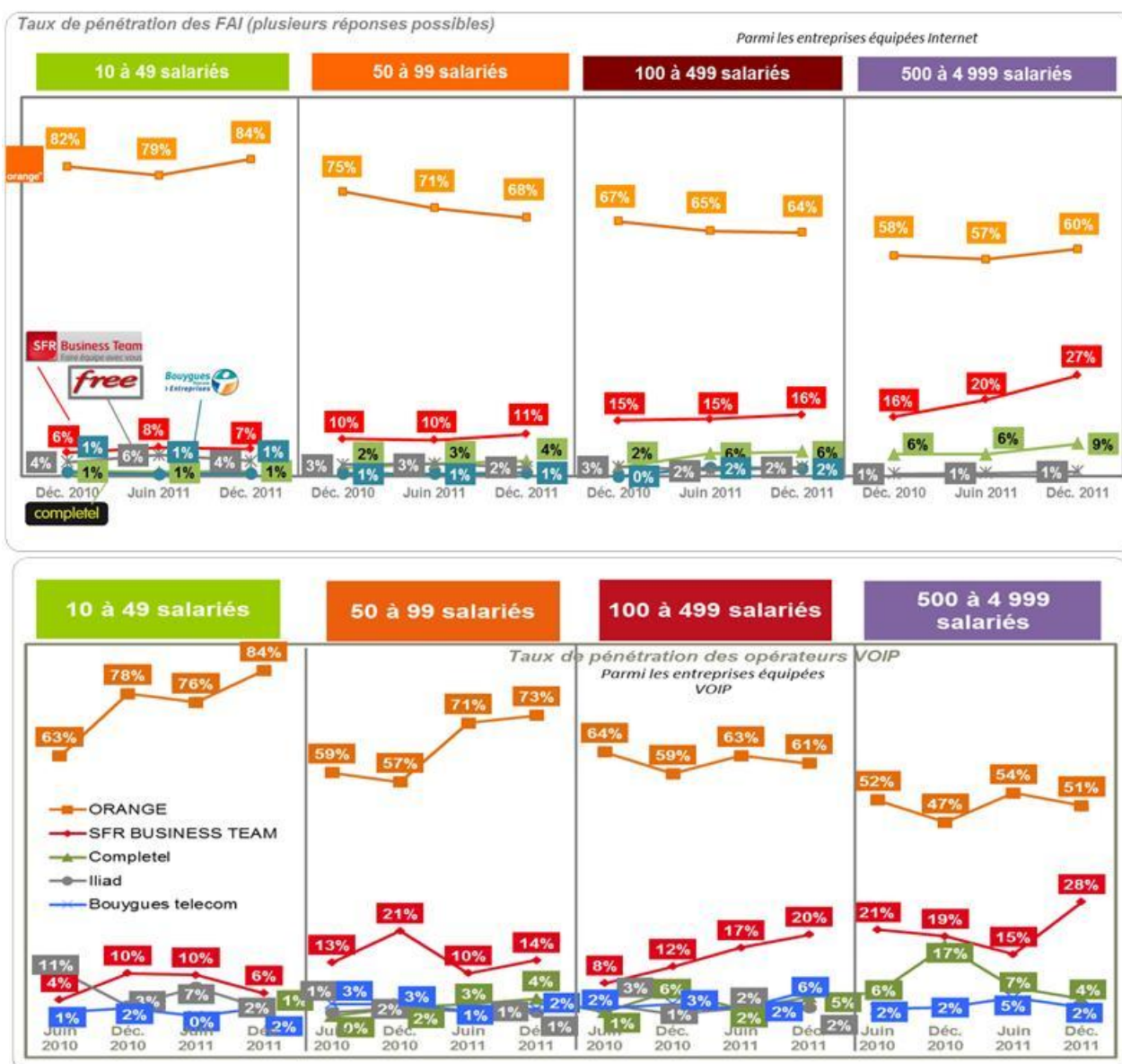
2.1.1 La part de marché d'Orange reste prédominante et stable

Les résultats d'enquêtes réalisées par Novascope sur la base de sondages d'opinions effectués auprès de 4.050 clients entreprises permettent d'obtenir une évaluation des parts de marché des principaux acteurs.

Le baromètre Novascope témoigne de la prédominance d'Orange qui bénéficie d'une part de marché de 60 % à plus de 80 % pour les entreprises équipées d'internet et de 50 % à 80 % pour les entreprises bénéficiant de solutions voix sur IP.

La position forte d'Orange s'observe sur tous les segments, en particulier sur le bas de marché (10 à 100 salariés)

Globalement Orange est largement dominant sur le fixe avec une part valeur de 75 %. Ce chiffre stable depuis 2004-2005 montre l'incapacité des opérateurs alternatifs à attaquer significativement la position d'Orange

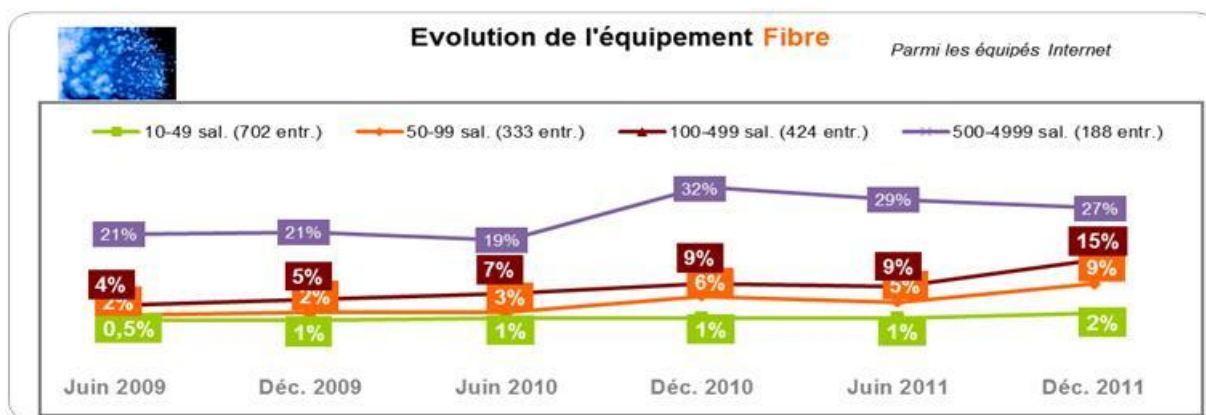


2.1.2 La transition des entreprises vers la fibre est lente en raison d'une offre inadaptée

Alors qu'il s'agit d'un élément clé de leur compétitivité les petites et moyennes entreprises sont peu équipées en fibre et aucune tendance laissant entrevoir une adoption en masse ne se fait jour.

La baisse des prix de détail des offres sur fibre pour les entreprises ne fait que répliquer la baisse des prix de l'offre de gros CE2O d'Orange, ce qui témoigne de l'incapacité des infrastructures alternatives à exercer une pression concurrentielle suffisante.

Globalement, le sous équipement des entreprises en accès fibre résulte d'une offre inadaptée.



Deux architectures sont possibles pour l'accès fibre des entreprises:

- Accès fibre sur architecture fibre mutualisée (BLOM):
L'accès est réalisé sur la même architecture de réseau que les accès grand public. Le débit possible est de 100 Mbit/s à quelques centaines de Mbit/s mais avec des possibilités limitées de débit garanti et de temps de rétablissement de la ligne. Ces limitations ne sont toutefois pas contraignantes pour des petites entreprises comme en témoigne aujourd'hui l'équipement en dégroupage ADSL de nombreuses petites entreprises. Bouygues Telecom estime que cet accès fibre peut satisfaire une très grande partie des besoins des entreprises jusqu'à 50 - 100 salariés.
- Accès fibre sur architecture fibre dédiée (BLOD) :
L'accès est réalisé sur une ligne point à point entre les locaux de l'entreprise et le point de présence de l'opérateur. Le débit peut aller jusqu'à 1 Gbit/s ou au-delà avec possibilité de débit garanti et de temps de rétablissement. Les accès fibre disponibles au travers des offres de gros d'Orange (CE2O ou CE LAN) utilisent cette architecture. L'accès est déployé spécifiquement pour le besoin de l'entreprise, sans l'économie d'envergure obtenue avec un déploiement simultané du grand public.

Ces deux architectures conduisent à deux types d'offres sur le marché de détail :

- Offre à destination des professionnels et des entreprises de moins de 50 salariés (plus précisément : dans les zones très denses il s'agit des entreprises de moins de 50 salariés situées dans des immeubles mixtes ; en zone moins dense, toute entreprise de cette taille, quel que soit son local) : offre sur architecture fibre mutualisée (BLOM) à un prix de l'ordre de 50 €.
- Offre à destination des entreprises de plus de 50 salariés (et en zone très dense pour des entreprises de plus petite taille mais située dans un immeuble qui lui est propre) : offre sur architecture fibre dédiée (BLOD), essentiellement sur produit de gros dans le cas de Bouygues Telecom, conduisant à un prix de l'offre de détail aux alentours de 1500 € (les offres de gros se situant à un prix de 700 à 1000 €).

Cet écart de prix ne peut se justifier par la valeur que représente une garantie de temps de rétablissement (valorisée à quelques dizaines d'euros aujourd'hui sur le cuivre). L'absence de différenciation opérationnelle du raccordement d'un client GP ou d'un client entreprise doit pousser le cadre réglementaire et législatif à ne pas distinguer les accès BLOD et BLOM.

L'écart de prix n'est donc pas soutenable à terme et conduira à un rapprochement par le bas du prix de l'accès dédié et du prix de l'accès mutualisé afin de créer un continuum de prix cohérent avec les services qui peuvent être offerts sur ces différents types d'accès fibre.

Les travaux préparatoires à l'expérimentation de Palaiseau constituent une illustration de cette difficulté : de nombreuses entreprises bénéficiant d'accès cuivre (SDSL) se voient contraintes avec leurs opérateurs d'adopter des produits d'accès fibre FTTO (ou accès dédiés) dont le prix peut être 10 à 15 fois plus élevé.

Le sous-équipement des entreprises en accès fibre est le reflet d'une position défensive d'Orange, SFR et Comptel sur le marché des accès fibre dédiée (BLOD, voir ci-dessous). Il est aussi le résultat du cadre légal et de la régulation : l'absence de mutualisation et la stricte concurrence par les infrastructures passives a conduit à un coût de production élevé ne bénéficiant pas des économies d'échelle du déploiement FTTH.

Remarque : le coût moyen d'acquisition d'un lien dédié auprès de l'opérateur historique via son offre de revente CE2O représente plus que le budget global telecom (mobile + fixe) des structures de 10 à 20 salariés et presque les 4/5 du budget d'une entreprise de 20 à 50 salariés.

Près de 190 000 entreprises françaises (soit 80% des entreprises de plus de 10 salariés) n'ont pas les moyens financiers de bénéficier d'une offre de service très haut débit avec une qualité de service entreprises via l'offre de revente en gros d'Orange.

[] SDA

2.1.3 De nombreux freins à la fluidité du marché notamment en raison de pratiques commerciales et contractuelles qui permettent à l'opérateur actuel de retenir le client

- L'image « qualité, sécurité et disponibilité » du service dont bénéficie Orange et que ne parviennent pas à égaler ses concurrents dans la perception des prescripteurs au sein des entreprises clientes

Bien que la disponibilité des services soit équivalente entre les différents fournisseurs, la perception d'une plus grande disponibilité et d'une image de spécialiste très implanté localement grâce à sa position d'ancien monopole historique, reste durablement ancrée dans l'esprit des prescripteurs.

De surcroît, les difficultés opérationnelles résultant du choix d'un nouveau fournisseur, décrites ci-après, et pouvant affecter de manière transitoire la qualité, contribuent au maintien de cette perception. L'avantage prix (à minima de - 20 % à - 30 %) s'avère indispensable pour contrecarrer une telle perception, ce qui nécessairement impacte la rentabilité des offres alternatives.

Cette situation est renforcée par le rôle d'Orange d'opérateur de gros et donc jouant un rôle essentiel dans la résolution des problèmes pouvant survenir dans la mise en œuvre de nouveaux services : un client peut estimer plus efficace et fiable de traiter directement avec l'opérateur détenteur du support d'accès.

- La migration d'un client entreprise vers un nouveau fournisseur repose sur le principe de la reconstruction de l'accès et est source de délai et de complexité opérationnelle.

Afin de limiter le temps d'interruption de service le secteur a traditionnellement organisé la migration d'un client professionnel vers un nouveau fournisseur par la construction d'un nouvel accès en parallèle de l'accès existant. Par exemple, une nouvelle ligne cuivre sera construite en parallèle de la ligne existante pour les accès de type data haut débit ou voix.

Cette approche se révèle aujourd'hui pénalisante dans certains cas : saturation du nombre de paires de cuivre desservant l'entreprise, coût de construction d'un nouvel accès fibre affectant la rentabilité de l'offre alternative, etc.

La mise en place par le secteur de processus permettant, de manière alternative, la réutilisation de l'accès actuel conduirait à une économie de coûts et à une plus grande simplicité opérationnelle, tout en maintenant un temps d'interruption de service minimal.

A défaut, les opérateurs alternatifs utilisent aujourd'hui massivement la Vente en Gros de l'Abonnement (VGA) pour acquérir un client dans un premier temps en restant sur l'infrastructure historique du RTC et effectuer dans

un deuxième temps vers un nouvel accès et un service de VOIP. Il n'existe pas d'équivalent pour les services Data (accès à internet, VPN, VLAN...) pour lesquels la migration reste un projet long et complexe.

- Des besoins clients en général multi-sites qui nécessitent le recours aux offres de gros sur la part des sites situés hors couverture du réseau propre de l'opérateur.

40 % des entreprises de 10 à 100 salariés ont des besoins multi-sites, cette proportion s'établit à 90 % pour les entreprises de plus de 500 salariés.

Un dé-positionnement prix sur les quelques sites situés hors couverture du réseau propre, résultant de la nécessité pour les opérateurs de recourir aux offres de gros de France Télécom, suffit, en raison des tarifs pratiqués par l'opérateur historique, à rendre l'offre alternative non compétitive.

C'est en particulier le cas pour une entreprise qui nécessite un grand nombre d'accès cuivre et un faible nombre d'accès fibre. Le recours et la dépendance des opérateurs aux offres de gros fibre CE2O ou CE-LAN pénalise lourdement la compétitivité de l'offre alternative et par la même empêche toute animation concurrentielle sur le marché de détail entreprise.

- Des pratiques commerciales n'ayant d'autre but que de retenir le client professionnel et qui doivent être interrogées.

[] SDA

2.1.4 L'agressivité commerciale d'Orange et son ancrage sur le fixe lui permettent de tirer avantage de la convergence fixe-mobile dans la stratégie d'approvisionnement des entreprises

La position ultra-dominante d'Orange sur le fixe constitue un ancrage très puissant utilisé comme levier par l'opérateur historique pour recruter des clients mobiles ou consolider son parc mobile :

- en raison de l'accélération de la convergence « fixe-mobile », illustrée notamment par le fait que plus de 50 % des appels d'offres publics associent des lots fixes et mobiles ;
- en raison de la viscosité bien plus grande du fixe de manière générale et du fixe entreprises en particulier, résultant des barrières importantes à la sortie propres aux services fixes (nécessité de restituer les équipements, risque d'interruption des services, réticence à changer une installation qui fonctionne, etc.) et comparativement à la fluidité du mobile ; viscosité renforcée par les pratiques contractuelles (engagements de très longue durée, engagements de chiffre d'affaires ...) des principaux acteurs sur ce marché ;
- de la part de marché encore plus importante d'Orange sur le fixe ;
- aboutissant à favoriser Orange, au détriment de Bouygues Telecom qui est attaquée par Orange sur sa position mobile, notamment au moyen de pratiques abusives.

2.2 Un marché de gros très concentré sur Orange, avec de nombreuses difficultés opérationnelles de mise en œuvre

2.2.1 Une concurrence sur le marché de gros faible, voire inexistante

Sur les accès cuivre, alors que 3 réseaux alternatifs (SFR, NC, Bouygues Telecom) détiennent une couverture SDSL de près de 70 % des entreprises, seuls 13 % des accès sont produits par les opérateurs alternatifs. Ils ne sont revendus par ces derniers que sur le marché de détail ce qui témoigne d'une quasi absence d'activité de gros des opérateurs alternatifs sur ce type d'accès.

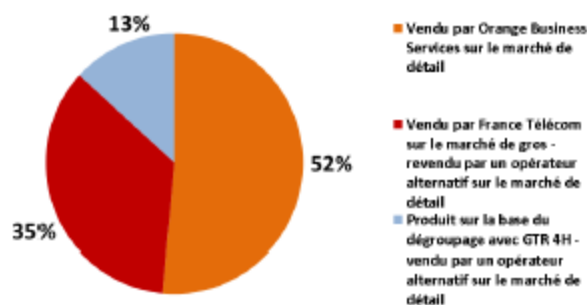


Figure 9 – Parts de marché en volume sur les accès SDSL (source ARCEP - T3 2012)

Source : consultation ARCEP de mars 2013 sur la prolongation de l'ADM 6.

Sur les accès fibre, constitué aujourd'hui uniquement d'accès sur fibre dédiée, la croissance de la part des accès produits par les opérateurs alternatifs vendus sur le marché de gros résulte uniquement de l'émergence des Réseaux d'Initiative Publique sur ce type d'accès.

On notera cependant que la part d'Orange, gros plus détail, s'est accrue légèrement entre 2008 et 2012. Au global la part de production des opérateurs alternatifs ayant une activité commerciale de détail est en régression.

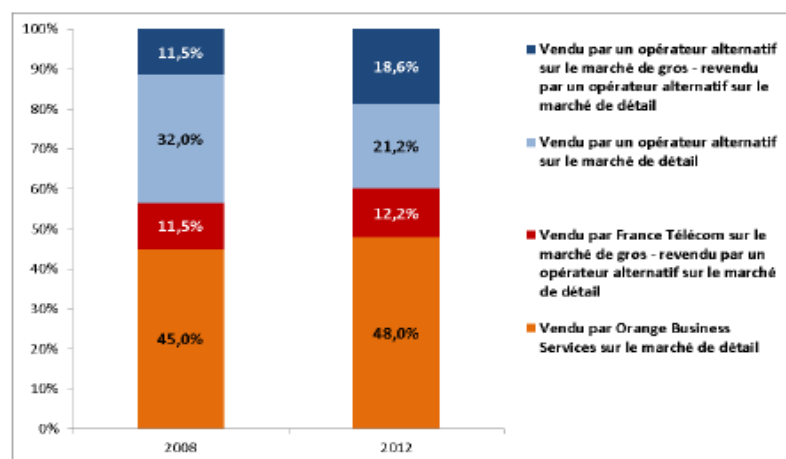


Figure 13 – Parts de marché en volume des opérateurs au gros et au détail pour la commercialisation d'accès en fibre optique dédiés au raccordement de clients non résidentiels (FttO)

Source : consultation ARCEP de mars 2013 sur la prolongation de l'ADM 6.

En d'autres termes, la part des accès sur fibre dédiée produits par les opérateurs alternatifs dans la zone où est censée s'effectuer une concurrence par les infrastructures est en diminution.

Bouygues Telecom note enfin que les offres alternatives (hors RIP) à l'opérateur historique pour les accès fibre à destination des entreprises sont rares et peu compétitives :

- Bouygues Telecom a un contrat d'approvisionnement en accès fibre pour les entreprises auprès de SFR ; nous ne pouvons que constater que les conditions tarifaires sont légèrement inférieures à celles de CE2O et évoluent exactement de la même manière ;
- Bouygues Telecom a renoncé à s'approvisionner auprès d'un second opérateur alternatif (Comptel) en raison de conditions tarifaires non satisfaisantes.

2.2.2 Des difficultés opérationnelles persistantes dans la mise en œuvre des produits de gros

La mise en œuvre des offres de gros d'Orange révèle de nombreuses difficultés qui ne sont que lentement résolues malgré le travail mené dans les réunions multilatérales placées sous l'égide de l'Autorité.

- l'indisponibilité de liens résultant de la saturation de la boucle locale cuivre (indisponibilité des paires cuivre supplémentaires pour la reconstruction de l'accès) qui retarde la disponibilité de l'offre des opérateurs alternatifs ;

- le manque de visibilité sur l'avancement du déploiement des liens nécessaires à la mise en place d'offres de détail concurrentes à celles d'Orange qui handicape Bouygues Telecom dans la mise en œuvre de ses propres services ;
- le non-respect fréquent des délais de livraisons des offres de capacité (VGA et CE2O) et des GTR (garantie de temps de rétablissement) sur le SAV : des taux de respect des délais très faibles, en particulier s'agissant des prestations de dégroupage total ;
- la non éligibilité au dégroupage partiel de certaines offres Orange liant accès analogiques et accès numériques.

Bouygues Telecom observe d'ailleurs qu'Orange n'a pas d'incitation véritable à respecter les GTR eu égard :

- au faible montant des pénalités applicables,
- à l'insuffisance de ces pénalités pour couvrir les préjudices réels subis ;
- à la nature forfaitaire et libératoire de ces pénalités, qui ne permet pas de sanctionner plusieurs manquements ;
- aux nombreuses exclusions à l'application de ces pénalités.

Ces éléments contribuent à vider de leur substance les GTR souscrites auprès d'Orange, ce qui a pour conséquences :

- d'exposer Bouygues Telecom au paiement de pénalités auprès de son client de détail beaucoup plus élevées que celles supportées *in fine* par Orange au titre de son offre de gros ;
- d'exposer Bouygues Telecom au risque de mise en jeu de sa responsabilité contractuelle, sans possibilité d'indemnisation de la part d'Orange (les pénalités sont en effet libératoires) ;
- de nuire à la qualité des services proposés par les opérateurs alternatifs et par Bouygues Telecom en particulier et, partant, d'altérer son image de marque auprès de ses clients.

2.3 Au-delà de la régulation, des mesures législatives sont nécessaires pour fluidifier le marché fixe entreprises

Les dysfonctionnements profonds observés sur les marchés de détail et de gros des services fixe à destination des entreprises nécessitent qu'au-delà des évolutions nécessaires du cadre réglementaire (cf.0) des mesures législatives spécifiques soient prises pour fluidifier le marché :

[] SDA

3 Les propositions Bouygues Telecom concernant l'accès cuivre

3.1 Ne pas étendre aux tous petits NRA une politique d'incitation au dégroupage qui désormais va à l'encontre d'une modernisation du cuivre pourtant nécessaire là où la fibre ne pourra être déployée avant longtemps

3.1.1 Le déploiement de la fibre jusqu'au logement n'est pas envisageable à un horizon raisonnable sur les zones les plus rurales

Le raccordement en fibre optique jusqu'au logement des 13 % de la population situés dans la zone non dégroupable ne peut être assuré à un horizon raisonnable compte tenu de son coût de déploiement sur cette zone.

A titre d'exemple l'opticalisation des 3000 NRA (représentant 2,5 % de la population), étape préliminaire au rapprochement de la fibre optique, représenterait un coût d'investissement de 1 Md€ soit 1300 € par logement.

Le segment terminal cuivre (que celui-ci débute au NRA, au SRA ou même plus près) est donc amené à perdurer pendant une durée encore importante sur la zone non dégroupée actuelle.

3.1.2 Il est nécessaire de prendre aujourd'hui les mesures permettant la modernisation du cuivre, notamment via le vectoring

Afin de ne pas accentuer une fracture numérique entre des consommateurs situés en zone dense et bénéficiant de la fibre et des consommateurs de zones rurales pour lesquels le segment terminal est toujours constitué d'une paire de fils en cuivre, il est nécessaire de prendre toutes les mesures qui permettront à ces derniers de bénéficier des évolutions technologiques améliorant les débits sur un segment terminal cuivre.

Deux types d'évolutions peuvent être distingués :

- le rapprochement de la fibre : au NRA, puis au SRA puis au boîtier de rue (PC)
- le vectoring

Dans les deux cas ces évolutions peuvent être plus facilement, voire impliquent nécessairement, qu'un seul équipement actif soit raccordé aux logements de l'ensemble de la zone (NRA/SRA/PC):

- le rapprochement de la fibre conduit à des espaces disponibles pour l'hébergement des équipements actifs de plus en plus réduits : c'est déjà le cas dans le cadre de la montée en débit s'effectuant au SRA, l'hébergement de plusieurs équipements actifs au niveau d'un boîtier de rue, dans le cadre de solutions FTDP, est quant à elle probablement impossible.
- le vectoring, disponible dès aujourd'hui et qui commence à être déployé en Europe, nécessite la présence d'un seul équipement actif.

La préservation de la capacité d'évolution technologique pour améliorer les débits sur le segment terminal cuivre commande de privilégier la présence d'un seul équipement actif sur ces zones.

3.1.3 Ne pas reconnaître une limite au dégroupage et mener une politique d'incitation au dégroupage de tous petits NRA c'est précisément condamner durablement la capacité à moderniser le cuivre !

L'existence de deux zones, dégroupée et non dégroupée, est inéluctable compte tenu de l'impossibilité économique d'un dégroupage par plusieurs acteurs de la totalité des NRA.

La frontière entre les deux zones, entre le 6500^{ème} et le 8000^{ème} NRA, peut être organisée :

- soit par une régulation ex ante, démarche souhaitée par Bouygues Telecom ;
- soit librement laissée au choix des acteurs ; cette frontière apparaîtra dès lors par décantation lorsque chaque opérateur cessera ses investissements dans le dégroupage. Cette approche peut conduire à des problématiques concurrentielles dans la mesure où il y'a un risque important que le 1^{er} dégroupé du NRA ferme la perspective de rentabilité pour d'autres dégroupages, ce qui conduira sur ces zones à des situations de duopole.

Le choix de positionnement du curseur doit prendre en compte les nécessités de l'aménagement numérique du territoire : laisser dégroupé une zone locale, d'autant plus si ce dégroupage n'est réalisé que par un seul acteur avec un risque d'affaiblissement local du jeu concurrentiel, alors que cette zone ne pourra pas passer à un

déploiement FTTH avant une très longue échéance, n'apparaît pas être le choix le plus opportun. L'alternative, le non dégroupage, présente les avantages d'une extension rapide aux services de télévision et la garantie d'une évolution future des débits notamment via le vectoring.

En tout état de cause, la prise en compte des impératifs d'aménagement numérique du territoire conduit à ne pas laisser les opérateurs décider sur la base du seul critère économique de court-moyen terme le positionnement du curseur.

Seul un positionnement de la frontière organisé par une régulation ex ante pourrait satisfaire l'ensemble des objectifs.

3.2 Si l'incitation au dégroupage pour les tous petits NRA est néanmoins étendue cela ne doit pas se répercuter sur les coûts d'un opérateur ne dégroupant que la zone dense

3.2.1 La politique d'incitation a reposé sur une péréquation, laquelle a été poussée à son maximum puisqu'elle aboutit à faire remonter les coûts du dégroupage de la zone dense, au détriment d'un nouvel entrant qui doit dégroupier cette zone

Le choix de régulation fait ces dernières années a pu être mis en œuvre grâce à un système de péréquation conduisant à reporter les coûts non recouverts des petits sites sur les sites NRA de plus grande taille. A titre d'exemple, l'écart de tarification LFO, 0,5 € m / an plafonné à 6000 € pour les petits NRA contre 1,5 € m / an pour les NRA plus importants, ne reflète pas des coûts sous jacents évoluant dans les mêmes proportions. Au contraire, le coût de déploiement fibre pour les petits NRA a été probablement plus élevé. En d'autres termes, les revenus de gros des zones plus denses contribuent aux coûts des zones peu denses.

3.2.2 Le report des coûts sur la zone la plus dense a été effectué sans mécanisme de variabilisation de ces coûts à la ligne ce qui aurait permis de le rendre plus soutenable pour un nouvel entrant fixe

Le report des coûts sur la zone dense a été effectué sur des postes de coûts fixes affectant plus particulièrement un nouvel entrant dont la part de marché est réduite.

Une variabilisation des petits tarifs de dégroupage (hébergement, énergie, réglette de renvoi) aurait permis au contraire de répartir équitablement l'effort de péréquation.

De même, le choix de reporter sur les FAS le coût de réaménagement fibre optique d'Orange pour la collecte NRA, plutôt qu'un lissage sur le tarif de location annuel, conduit à prendre le risque de faire porter essentiellement ce coût de réaménagement par le nouvel entrant fixe puisque celui-ci est potentiellement le plus important acteur à venir dans la mise en œuvre de liens LFO. Ce choix apparaît d'autant moins opportun que le coût d'opticalisation (net de l'apport de fonds publics) des 3000 NRA restant à fibrer ne pourra être raisonnablement supporté à l'avenir que par le tarif de location annuel et non par le seul tarif d'accès initial au lien optique de raccordement (FAS).

Enfin, le mécanisme retenu dans le cadre de la montée en débit, consistant à neutraliser le coût de descente au SRA pour les opérateurs déjà présents au NRA, a conduit à pénaliser de la même façon l'opérateur nouvel entrant : cet opérateur n'étant pas encore présent au NRA il sera amené à supporter deux coûts de dégroupage (le NRA et le SRA) contre un seul pour l'opérateur ayant déjà dégroupé le NRA, ou bien à n'avoir accès qu'à un nombre réduit de lignes (moindre rentabilité).

Il y'a sur la forme quelque chose de choquant à voir que les 3 principaux opérateurs bénéficieront d'une aide publique inaccessible au 4^{ème} entrant.

3.3 Favoriser l'entrée d'un nouvel opérateur en lui permettant d'étendre son dégroupage sur la zone dense grâce à une variabilisation des petits tarifs de dégroupage

En continuité du paragraphe précédent, et indépendamment d'une poursuite ou pas de la politique d'incitation au dégroupage sur les petits NRA, Bouygues Telecom souhaite rappeler sa proposition d'une variabilisation des petits tarifs de dégroupage (hébergement, énergie, réglette de renvoi) consistant à ramener ces tarifs à la ligne cuivre. Une telle proposition est en effet de nature à abaisser le coût initial de dégroupage pour un nouvel entrant, elle facilite ainsi son entrée sur le marché et limite les effets anticoncurrentiels d'une péréquation entre petits et gros NRA.

3.4 Dépêrer les FAS de manière à distinguer les FAS dégroupage et bitstream hors construction de ligne et les FAS de construction de ligne

Une baisse des FAS de la ligne cuivre est possible en dissociant réutilisation et construction de la ligne, ce qui conduirait à réduire les coûts d'acquisition de clients pour un opérateur nouvel entrant.

Le FAS de 56 € aujourd'hui résulte d'une péréquation entre la réutilisation et la construction de ligne. La dissociation en un FAS de réutilisation de ligne et un FAS de construction, ce dernier couvrant en partie le coût de construction le solde étant porté par la location mensuelle, contribuerait à diminuer significativement les coûts d'acquisition.

Dans le schéma actuel, les FAS représentent pour 2013 une dépense de 45 M€ pour Bouygues Telecom.

Par ailleurs, les FAS acquittés lors de la migration des clients Bouygues Telecom d'un DSLAM SFR à un DSLAM Bouygues Telecom, dans le cas d'une extension de notre zone de dégroupage, doivent refléter les coûts sous-jacents d'Orange qui réalise alors une opération spécifique, sans construction de ligne. La réduction des FAS qui en découle est un facteur important dans le retour sur investissement de l'extension de notre zone de dégroupage.

3.5 Imposer à Orange que l'OSM de migration (d'un opérateur de gros à un autre opérateur de gros ou bien à un réseau propre) n'intègre pas de frais de construction de ligne

Dans la continuité de la proposition précédente, Bouygues Telecom est favorable à ce que les opérations de migration en masse, notamment pour toute migration d'un fournisseur de bitstream (Orange ou un autre fournisseur) au dégroupage en propre, puisse faire l'objet d'une offre tarifaire sur mesure de la part d'Orange reposant sur les seuls coûts effectifs de migration des lignes, sans prise en compte d'une participation aux coûts de construction de ligne puisque l'opération de migration n'implique par définition aucune construction de ligne.

3.6 Imposer à Orange (marché 5) que l'offre bitstream en zone non dégroupée permette le transport des services de télévision : soit sous la forme d'une offre 3P (scénario 1) soit à défaut sous la forme d'une offre permettant le transport de flux de TV unicast (scénario 2)

L'absence d'une offre Orange de bitstream 3P prive aujourd'hui la totalité des clients haut-débit en zone non dégroupée d'une offre de télévision complète : large choix de chaînes de télévision et modes de consommation TV non linéaire sous la forme replay, VOD ou enregistreur.

Certes les clients hors zone d'éligibilité 3P de la zone dégroupée souffrent des mêmes restrictions. On peut néanmoins observer pour ces derniers :

- l'existence de boucles locales alternatives que ce soit la fibre (2 millions de foyers éligibles) ou bien le câble (8 millions de foyers) ;
- l'évolution des codages des flux de télévision, par exemple vers le H265, qui permettra à l'avenir de réduire le taux d'inéligibilité 3P sur la zone dégroupée.

La demande des clients pour les services télévision sur DSL est forte et constitue un élément structurant de différenciation entre les opérateurs (fonctionnalités box, qualité de service, étendue des services proposés).

L'absence d'une offre bitstream 3P en zone non dégroupée s'avère donc particulièrement insatisfaisante pour les consommateurs et pénalisante pour l'animation concurrentielle entre les acteurs.

Seul Orange est en mesure de proposer un substitut via une offre satellite, au même prix que ses offres DSL 3P (l'installation de la parabole restant à la charge du client).

Les autres opérateurs ne sont pas en mesure de proposer une telle offre étant donnés les coûts fixes qu'elle représente et leur part de marché bien plus faible, notamment sur cette zone. Seul SFR parmi les opérateurs alternatifs propose les services satellite pour un prix supplémentaire de 7 € TTC.

Enfin, l'absence de ces services de télévision handicape l'action des collectivités locales : l'effort financier qu'elles consentent en faveur des réseaux de collecte et de montée en débit, ne sont que partiellement perçus par leurs administrés qui ne bénéficient toujours pas de services 3P après cet effort public de modernisation du réseau cuivre.

Cette situation insatisfaisante pour les consommateurs, les collectivités et les opérateurs alternatifs n'est pas tenable à long terme dans une zone non dégroupée qui ne pourra être raccordée à la fibre (jusqu'au logement) avant longtemps, aggravant la fracture numérique.

Elle aboutit, en l'absence de toute animation concurrentielle, à une prédominance d'Orange sur le marché de détail haut-débit dans la zone non dégroupée.

3.6.1 Le bitstream 3P est techniquement possible (scénario 1)

Bouygues Telecom maintient qu'il n'y a pas d'infaisabilité technique à la mise en œuvre d'une offre de bitstream 3P par Orange (cf. réponse Bouygues Telecom à la consultation de mai 2013 sur les perspectives de dégroupage). Pour rappel Bouygues Telecom fait déjà appel à deux fournisseurs de bitstream 3P : Axione et SFR.

Cela est confirmé par la présence d'offres de bitstream IPTV dans 8 pays d'Europe à ce jour : Italie, Luxembourg, Royaume-Uni, Croatie, Belgique, Irlande, Danemark et Slovénie.

3.6.2 Le bitstream 2P permettant le transport des flux de TV unicast nécessite que la composante trafic soit ramenée à 2 € / Mbits (scénario 2)

Une solution alternative au bitstream 3P peut résider dans une adaptation de l'offre tarifaire actuelle du bitstream 2P de manière à permettre le développement des services de télévision unicast: TV live hors audience TNT et TV non linéaire (VOD, catch up).

Alors que l'usage actuel en bitstream 2P est d'environ 120 kbit/s, l'ajout des flux unicast viendrait considérablement augmenter cet usage. Le tableau ci-après montre qu'une multiplication par un facteur 4, à 500 kbit/s, est envisageable à un horizon de deux ans en prenant comme hypothèse une multiplication par 2,5 du nombre de stream VOD / catch up par client et du nombre de tablettes par rapport à aujourd'hui.

Le maintien d'un coût de production au niveau actuel est nécessaire afin de ne pas impacter le niveau tarifaire des offres de détail. Cela implique que le niveau tarifaire de la composante au trafic soit divisé par un facteur identique à celui de multiplication de l'usage, soit de l'ordre de 2 € le Mbps.

Ce niveau tarifaire est compatible avec le coût de production dans la mesure où l'accroissement de l'usage impactera principalement la capacité du backbone de transport régional, la capacité de transport de la collecte NRA n'étant pas de son côté modifiée (un NRA de 2000 lignes avec 75 % de pénétration représentera un trafic de 1500 x 0,5 Mbits soit 750 Mbits compatible avec le dimensionnement habituel des DSLAM et collecte pour les NRA opticalisés).

[] SDA

3.7 Réintroduire l'obligation pour Orange de ne pas activer ses services de télévision tant que le NRA n'est pas effectivement dégroupé

460 NRA sont accessibles aujourd'hui à la télévision Orange alors qu'ils ne sont dégroupés par aucun acteur (y compris RIP). Une telle situation constitue une atteinte grave à des conditions équitables de concurrence :

- elle pénalise l'incitation au dégroupage puisque la rentabilité de celui-ci repose sur l'espérance d'un gain de part de marché pour le dégroupé résultant de l'ouverture des services de télévision sur la zone ; si la migration des clients vers les services de télévision Orange a déjà eu lieu auparavant alors la rentabilité du dégroupage est directement altérée ;
- la seule condition imposée à France Télécom depuis la dernière analyse de marché – le NRA doit être dégroupable – n'a été aucunement précisée ; il en résulte une absence de transparence sur les critères quantitatifs appliqués par France Télécom : 100 NRA sur les 460 comptent moins de 800 lignes qui apparaît dans le modèle technico-économique de l'Autorité comme le seuil minimal pour assurer une économie au dégroupage ;
- les problèmes concurrentiels déjà patents dans la zone peu dense se trouvent encore amplifiés : comment des opérateurs qui ne peuvent offrir que des services 2P, à un prix souvent supérieur de 5 € TTC au prix de détail d'Orange compte tenu du coût de bitstream, peuvent-ils concurrencer une offre 3P ?

Il est donc particulièrement important et urgent de mettre fin à cette situation pour revenir au cadre en vigueur avant 2011 : l'ouverture des services de télévision d'Orange ne peut avoir lieu que si ses concurrents sont en mesure de proposer les mêmes services.

3.8 Remettre à plat le fonctionnement de la base SETIAR de manière à garantir la non discrimination d'une part, à diminuer sensiblement le nombre de constructions de lignes d'autre part

Malgré l'impulsion donnée par l'ARCEP dans les travaux conduits en multilatérale, les processus opérationnels, 10 ans après l'ouverture du dégroupage, doivent encore être améliorés.

S'agissant du processus de commande, les constructions de ligne représentent 20 % des nouvelles connexions Bouygues Telecom mais 80 % des incidents de mise en production. La fiabilisation de l'identifiant de l'accès cuivre constitue un enjeu majeur. Elle nécessite qu'un travail de mise à plat du fonctionnement de la base SETIAR soit opéré : une commande sur deux de construction de ligne est rejetée et nécessite un retraitement manuel par les équipes Orange et Bouygues Telecom. Quelle industrie délivrant un produit au grand public accepterait un taux d'échec de 50 % sur un traitement automatisé ?

De plus, Orange retire de SETIAR la ligne résiliée d'un client dès cette résiliation, ce qui mécaniquement augmente la proportion des commandes de construction, sans raison réelle. Les commandes effectuées sur des lignes soumises à GTR sont systématiquement rejetées par Orange (première cause de rejet à ce jour des commandes hors création de ligne) alors même que SETIAR ne remonte pas cette information.

Bouygues Telecom souhaite qu'un plan de travail prioritaire soit mis en place afin de mettre à plat l'ensemble des processus s'appuyant sur la base SETIAR.

3.9 Refondre l'offre PRM (montée en débit) de manière à permettre à d'autres opérateurs qu'Orange de jouer le rôle d'opérateur de gros pour l'accès passif aux lignes et afin de ne pas pénaliser un nouvel entrant sur le fixe

Le montage actuel de la montée en débit n'est pas satisfaisant.

Tout d'abord il confère à Orange le rôle exclusif d'opérateur de gros délivrant l'accès aux lignes. Il aboutit à ce que les collectivités prennent à leur charge la totalité du coût de modernisation des lignes cuivre tout en rendant obligatoire la commercialisation sur le marché de gros des lignes modernisées par un seul acteur, Orange. Celui-ci conserve ainsi tous les attributs de la propriété de bout en bout de ces lignes sans avoir supporté le coût de modernisation. La question de la conformité au régime des aides d'Etat peut dès lors être soulevée. La justification de ce montage réside dans la volonté d'assurer un guichet unique (système d'information, processus, gestion contractuelle) pour la commercialisation sur le marché de gros des lignes cuivre. Or, il est pourtant nécessaire que d'autres acteurs ayant une capacité de commercialisation des accès sous forme standardisée puissent émerger. C'est le sens des travaux menés aujourd'hui sur la fibre: uniformiser les interfaces de commercialisation afin d'émuler une situation de guichet unique. Ce qui est rendu nécessaire sur la fibre aurait pu être anticipé et préparé sur le cuivre en permettant aux DSP réalisant les projets de montée en débit de commercialiser par elles même les accès cuivre.

Bouygues Telecom souhaite que l'offre PRM puisse évoluer dans cette direction. Cela conduirait en outre à rétablir l'équilibre du jeu concurrentiel entre les acteurs présents sur le marché des DSP. En l'état, Orange bénéficie dans son activité DSP d'un avantage considérable puisqu'il est en mesure de répondre aux appels d'offres des collectivités, lesquels portent à la fois sur la montée en débit et le déploiement de la fibre, en bénéficiant de l'avantage que lui confère son statut d'offreur de gros unique pour l'accès aux lignes cuivre.

Un second élément conduit Bouygues Telecom à estimer que l'offre PRM n'est pas équitable. En dédommageant les seuls opérateurs présents au NRA origine au moment de la montée en débit, le montage actuel permet à ces derniers de ne pas avoir à assumer le coût de dégroupage sur le NRA montée en débit. A l'inverse, un opérateur nouvel entrant qui n'a pas encore dégroupé le NRA origine sera amené à supporter deux coûts de dégroupage : le premier pour le NRA origine, le second pour le NRA montée en débit.

La structure du dédommagement est inéquitable : le déport au SRA représente un coût fixe alors que le montant de dédommagement est calculé au prorata de la part de marché, Orange apparaît donc comme le seul gagnant. A

minima, la cohérence aurait du conduire à ce que le coût de déport au SRA soit dans ce cas eux lui aussi proposé au prorata du nombre de clients.

3.10 Mettre en place pour les offre de gros entreprises la modalité d'accès par réutilisation de la ligne active, en complément de la modalité actuelle de reconstruction de ligne

Afin de faciliter le changement d'opérateur la possibilité de réutiliser l'accès existant (commande sur ligne active) doit être introduite pour l'ensemble des produits de gros, en complément de la modalité actuelle reposant sur la reconstruction de l'accès, cela sans restriction d'utilisation de cette modalité (qu'il y ait ou pas saturation).

Au-delà du gain économique, l'amélioration des délais et la simplification des opérations constituent des facteurs clés pour une meilleure fluidité du marché.

Bouygues Telecom sera vigilant quant à la poursuite des expérimentations relatives à la reprise de l'accès existant au delà des expérimentations actuelles concernant le DSLE, CEE et CE Lan.

3.11 Faciliter la migration des accès data des entreprises (VPN) dans le cas d'un changement d'opérateur en imposant une interconnexion IP entre ces derniers via une passerelle NNI

Le changement d'opérateur pour la fourniture des services data s'opère au travers d'une série d'opérations unitaires intégrées à un processus dit de migration VPN dont le principal enjeu est d'assurer une continuité de service pendant toute la période durant laquelle le VPN opéré par l'opérateur sortant se videra progressivement au profit du VPN de l'opérateur entrant.

En l'état, ce processus de migration requiert, sur un ou plusieurs sites de l'entreprise cliente, la cohabitation des accès de l'opérateur entrant et ceux de l'opérateur sortant.

Une alternative au principe standard de migration existe et repose sur la mise en œuvre d'une passerelle NNI (Network To Network Interface) entre opérateurs MPLS/VPN.

Cette architecture technique constitue l'implémentation la plus courante et la plus aisée pour étendre un VPN à plusieurs réseaux MPLS. Au travers d'échanges de tables de routage, une continuité IP est assurée entre les différents sites d'un client.

La mise en œuvre de cette solution consiste à :

- réaliser une interconnexion physique entre opérateurs MPLS/VPN ;
- réaliser une interconnexion logique entre les instances d'un VPN donné et présent chez les 2 opérateurs ;
- mettre en œuvre de manière très contrôlée des annonces de routage entre les 2 instances de VPN.

L'utilisation d'une passerelle NNI dans un schéma de migration VPN constitue à la fois une optimisation technique (flux directs sans rebond sur site pivot) et financière et constitue un élément essentiel de fluidité du marché fixe entreprises.

4 Les propositions Bouygues Telecom concernant l'accès fibre pour les services grand public

4.1 Séparer en deux marchés distincts l'accès au génie civil et l'accès passif à la boucle locale

Le génie civil constitue le barreau d'investissement le plus haut, il n'est pas substituable aux modalités d'accès à la ligne passive, que celle-ci soit cuivre ou fibre, et n'est pas par conséquent situé dans le même marché.

Par ailleurs, l'accès au génie civil peut se faire d'ores et déjà pour tout type de besoin : déploiement d'infrastructure FTTH grand public, déploiement d'accès fibre entreprises, déploiement pour le raccordement d'éléments de réseau (par exemple pour le raccordement des BTS des réseaux mobile).

Le marché 4 doit donc comprendre un marché de l'accès au génie civil et un ou plusieurs marchés (cuivre et fibre) d'accès aux lignes passives.

4.2 Supprimer la distinction GC distribution et GC réseau de transport afin de donner l'accès à l'ensemble du GC et ne pas créer une modalité supplémentaire de déploiement dans le GC

Bouygues Telecom partage l'analyse de l'Autorité conduisant à ne plus considérer comme opérante la distinction entre génie civil de transport et génie civil de distribution dans la mesure où les tronçons identifiés historiquement comme des tronçons de transport peuvent se situer eux aussi à proximité des foyers, des entreprises et des éléments de réseau et qu'il peut apparaître localement plus efficace d'utiliser ces tronçons plutôt que ceux identifiés comme distribution.

Maintenir une distinction conduirait à imposer un tracé des câbles fibre dans le génie civil identique à celui retenu pour les câbles cuivre il y'a des dizaines d'années alors que les contraintes techniques et la distribution de l'habitat sont radicalement différentes.

Par ailleurs, il n'apparaît pas nécessaire de créer une 4^{ème} modalité de déploiement dans le génie civil destinée au raccordement d'infrastructures urbaines. En effet, il est important d'uniformiser et standardiser les processus de manière à industrialiser le déploiement. Les 3 modalités actuelles (FTTH, raccordement client d'affaires, raccordement d'éléments de réseau) semblent suffisantes pour couvrir l'ensemble des besoins.

4.3 Garantir que l'offre LFO et l'offre d'hébergement NRA/NRO ne peuvent être utilisées que pour la collecte des flux fixe afin de ne pas créer une distorsion concurrentielle avec les opérateurs mobile qui ont construit leur propre réseau de collecte

Bouygues Telecom est favorable à la proposition de l'Autorité visant à ce que l'hébergement NRO soit désormais inclus dans le marché 4 puisqu'il s'agit d'un moyen associé à l'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire.

Les services LFO et hébergement NRA/NRO apparaissent comme des prestations connexes à l'accès aux boucles locales: cuivre ainsi que fibre en ZMD pour les déploiements FTTH assurés par Orange. La réutilisation de ces prestations à d'autres fins que la collecte des flux fixe, notamment pour la collecte des flux mobile, serait la source d'une importante distorsion concurrentielle. En effet, les opérateurs mobile ont jusqu'à présent assumé la construction de leur propre réseau de collecte, lequel représente 10 % de l'investissement total d'un réseau mobile (modèle technico-économique ARCEP). La réutilisation des prestations connexes du fixe permettrait à un opérateur mobile de ne plus à faire face à cet investissement, introduisant ainsi une rupture, mais plus encore cet opérateur serait alors à même de mettre en œuvre une infrastructure de collecte dont le coût est assumé par les activités fixe des opérateurs.

Il s'agirait très exactement d'une mutualisation d'infrastructures qu'il conviendrait dès lors d'examiner comme tel.

S'il est acquis que le développement du très haut débit mobile conduit au fibrage des sites radio, cette évolution ne peut constituer un argument justifiant l'utilisation des prestations connexes :

- le fibrage des sites radio concerne à court et moyen terme des sites urbains situés en zone très dense où le raccordement se fait au NRO de l'opérateur : or, les 3 opérateurs mobile alternatifs disposent sur cette zone de sites NRO distincts des sites NRA d'Orange ; l'utilisation des prestations connexes ne sont dès lors d'aucun secours sur cette zone ;

- à plus long terme le fibrage des sites radio situés en zone moins dense pourra se faire entre le site radio et le point de présence actuel du réseau de collecte mobile afin de ne pas remettre en cause l'architecture des backbone de transport situés immédiatement au dessus du réseau capillaire; à nouveau la réutilisation des prestations connexes n'apparaît donc pas nécessaire.

4.4 Revenir aux conditions initiales de l'offre LFO (FAS de 2000 € et nb de fibres par lien) afin de ne pas pénaliser un nouvel entrant

En continuité des propositions présentées aux paragraphes 3.2 et 3.3, Bouygues Telecom estime nécessaire que des conditions équitables soient rétablies quant à la mise en œuvre de la collecte LFO.

Les évolutions intervenues depuis plus de deux ans, et plus particulièrement l'évolution sur les FAS LFO introduite en 2012, pénalisent fortement un nouvel entrant sur le fixe:

- pour un NRA d'une taille supérieure à 2000 lignes le prix LFO au mètre linéaire est aujourd'hui 2 fois plus élevé que celui pratiqué il y a quelques années, il ne se situe au même niveau que si l'opérateur dégrade son architecture technique pour ne disposer que d'un seul lien de transmission au lieu de 2 ;
- les frais d'accès au service LFO ont été multipliés par près de 5, ce qui porte le coût de mise en place d'un réseau LFO pour 5000 NRA de 10 M€ à 48 M€ ; cet écart de coût représente le coût d'investissement pour le dégroupage de 1000 NRA comptant entre 3000 et 5000 lignes **[] SDA**

De telles évolutions des principes tarifaires ne nous paraissent pas justifiées: si les coûts sous-jacents ne sont pas contestés (réaménagement du réseau Orange afin de garantir une disponibilité de 95 % de LFO), le choix de tarification conduit à ne faire supporter les coûts de réaménagement qu'au seul opérateur dernier arrivé. Un tel principe est contraire aux principes de tarification retenus par la régulation dans des situations analogues.

Bouygues Telecom souhaite donc un retour aux conditions dont ont bénéficié ses concurrents lorsqu'ils ont constitué la plus grande part de leur parc de sites NRA dégroupés : des FAS de 2000 € et la mise à disposition de deux liens. La répercussion des coûts doit se faire en conséquence sur le tarif de redevance annuelle au mètre linéaire (composante OPEX): la variabilisation de cette composante au nombre de clients permettrait en outre de faciliter l'entrée des nouveaux acteurs.

4.5 Introduire une modalité d'IRU pour LFO sur 20 ans en complément de la modalité de redevance annuelle

Bouygues Telecom est favorable à ce que soit introduite une modalité supplémentaire de tarification LFO, en complément de la modalité actuelle de redevance annuelle amendée par la proposition 4.4, reposant sur un principe d'IRU d'une durée de 20 ans qui semble cohérent avec les durées retenues dans le cadre de la boucle locale fibre.

4.6 Reclasser dans toute la mesure du possible les PBD de la ZTD en zones de type ZMD

Le cadre symétrique actuel en ZTD ne prévoit pas la complétude de déploiement des zones arrière des PM situés en dehors des immeubles. Il subsiste donc un risque sur les zones les moins denses de la ZTD de non complétude du déploiement.

La régulation actuelle n'est pas suffisante pour garantir à terme une couverture de 100% de la ZTD.

Il semble ainsi nécessaire de rattacher les poches de basse densité au périmètre de la ZMD de manière à ce que les conditions techniques et tarifaires en vigueur sur la ZMD puissent s'appliquer intégralement à ces poches de basse densité (PBD). En particulier, l'absence aujourd'hui pour les PBD d'offre de raccordement distant entre les NRO et les points de mutualisation extérieurs regroupant 300 lignes ainsi que le mode de cofinancement avec un partage des coûts en 1/N, ne permettent pas aux opérateurs ayant des capacités d'investissement limitées de suivre le rythme imposé par les primo-investisseurs.

- les communes qui ne comptent que des poches de basse densité

Concernant les 37 Communes de la Zone Très Dense dont la totalité des IRIS sont en classées en Poches de Basse Densité, Bouygues Telecom souhaite que ces dernières soient reclassées intégralement en ZMD et que de facto

les modalités techniques et financières applicables sur ces communes soient alignées sur celles en vigueur en ZMD :

- un cofinancement progressif par tranches de 5% ;
 - l'obligation de proposer une offre de raccordement distant des PM via des liens NRO-PM pour les PM inférieurs à 1000 logements ;
 - l'obligation de complétude des déploiements des zones arrière de PM intégrant les logements et les locaux professionnels.
- les communes dont la majorité des IRIS sont des PBD et n'ayant pas fait l'objet d'engagements de co-financeurs ou pour lesquelles le déploiement n'a pas débuté

Concernant les communes de la ZTD comptant une majorité des IRIS classées en PBD et pour lesquelles il n'y a pas eu à ce stade d'engagement de co-financeurs, ou bien pour lesquelles le déploiement n'a pas été encore initié, il nous semble efficace de la même manière de rattacher la totalité de ces communes au périmètre de la ZMD. A nouveau l'intégralité des conditions techniques et tarifaires doivent s'appliquer, notamment la possibilité d'un cofinancement par palier de 5%.

- les autres communes de la ZTD comportant des IRIS classées PBD

Bouygues Telecom estime que les IRIS qui n'ont pas été classées en poches de basse densité en raison de l'existence de déploiements historiques se retrouvent le plus souvent en situation de monopole.

Il apparaît donc nécessaire dans les zones où aucun opérateur n'a déployé de fibre optique autre que l'opérateur d'immeuble, d'imposer une obligation de raccordement des immeubles (qu'ils soient de plus de 12 ou de moins de 12 logements) et des maisons individuelles exclusivement via des points de mutualisation situés en dehors des immeubles.

Pour favoriser la cohérence et la complétude des réseaux dans ces zones, Bouygues Telecom propose la fixation d'objectifs et de calendriers de déploiement aux opérateurs concernés.

4.7 Prendre acte de la reconstitution inéluctable de la puissance d'Orange et compléter la régulation symétrique par une régulation asymétrique afin de renforcer les obligations tarifaires et afin de veiller à la non discrimination (propositions 4.8, 4.8 et 4.10)

L'Autorité indique dans sa consultation que si elle devait constater un risque concurrentiel lié au comportement d'Orange sur les réseaux FttH, notamment du fait de sa maîtrise des processus opérationnels relatifs au réseau de cuivre, elle complèterait le cadre de régulation asymétrique par des mesures de renforcement et de contrôle de la non-discrimination dans l'accès au réseau d'Orange.

Par ailleurs, l'Autorité souhaite mettre en place dans les prochains mois, dans le cadre actuel de la régulation symétrique, un programme de travail détaillé visant à vérifier le caractère raisonnable des tarifs d'accès (cofinancement et location) et le respect des principes de non discrimination.

Bouygues Telecom se félicite bien évidemment que l'Autorité fixe ces deux priorités dans son programme de travail mais estime que le cadre de régulation asymétrique, pleinement justifié par la reconstitution de la puissance d'Orange sur la nouvelle boucle locale (cf. 1.5), constitue un cadre de régulation plus adapté pour leur mise en œuvre. En effet, le cadre asymétrique prévoit un grand nombre d'outils de régulation relatifs aux obligations tarifaires et à la non discrimination qui ne sont pas nécessairement disponibles dans un cadre symétrique. A titre d'exemple, la récente recommandation de la Commission européenne sur les méthodes de coûts et les principes de non discrimination ne peut s'appliquer que pour les opérateurs reconnus puissants sur le marché et ne pourrait donc être formellement mise en œuvre dans un cadre symétrique.

Ainsi, si Bouygues Telecom partage les objectifs de l'Autorité elle ne peut partager la méthode de régulation proposée pour atteindre ces objectifs (le cadre symétrique). La position de l'Autorité sur le maintien d'un cadre entièrement symétrique apparaît d'autant moins appropriée que l'émergence de mesures asymétriques est inéluctable compte tenu de la reconstitution de la puissance d'Orange.

4.8 Mettre en place une obligation de contrôle tarifaire, ainsi que des mécanismes précis de comptabilisation des coûts et de séparation comptable en permettant le contrôle

L'article 3 de la décision n° 2009-1106 et l'article 9 de la décision n° 2010-1312 disposent que les conditions tarifaires de l'accès au point de mutualisation doivent être raisonnables et respecter les principes d'objectivité, de pertinence, d'efficacité, de transparence et de non-discrimination, précisés dans la décision n° 2009-1106. Pour permettre le contrôle de ces principes tarifaires les opérateurs d'immeubles tiennent à disposition de l'Autorité les pièces justificatives des investissements réalisés dans les boucles locales mutualisées. C'est pourquoi les articles 4 de la décision n° 2009-1106 et 10 de la décision n° 2010-1312 instaurent une obligation de comptabilisation des coûts pour ces opérateurs.

Cependant Bouygues Telecom note qu'Orange, du fait de son positionnement avancé, tant en termes de déploiements existants et à venir qu'en termes de capacités de cofinancement, est capable d'influencer de manière significative la définition de certaines composantes des tarifs chez la grande majorité des acteurs, avec des répercussions sur toute la filière.

C'est pourquoi il nous semble nécessaire que la régulation puisse instaurer un contrôle tarifaire permettant de garantir le maintien de tarifs non excessifs et des obligations de comptabilisation des coûts et de séparation comptable adaptées pour assurer ce contrôle. La régulation asymétrique de l'accès fibre fourni par Orange est le cadre adapté pour la mise en œuvre des ces 3 obligations.

La comptabilisation des coûts s'avère notamment nécessaire afin de répertorier les coûts dès les premiers déploiements puisqu'ils entreront encore en ligne de compte dans la tarification à très longue échéance, compte tenu des durées de vie et d'amortissement. Ainsi, un défaut d'information sur les premières années pourrait entraîner une difficulté de valorisation équitable y compris à un horizon de 15 ou 20 ans.

Par ailleurs, la comptabilisation des coûts doit s'attacher à attribuer équitablement les coûts de déploiement de la fibre entre les accès FttH faisant l'objet de l'offre d'accès et les artères fibre déployées simultanément par l'opérateur pour ses autres besoins: raccordement d'éléments de réseau, backbone local ou régional, etc.

4.9 Mesurer précisément les coûts de construction et vérifier le caractère raisonnable de la tarification en veillant en particulier à la cohérence entre co-investissement initial, location, co-investissement ultérieur

Bouygues Telecom juge essentiel que l'Autorité puisse mesurer et modéliser les coûts de construction de la boucle locale fibre, notamment en ZMD, afin de vérifier le caractère raisonnable des offres tarifaires en co-investissement et en location.

En particulier, le tarif d'accès à la ligne FTTH en ZMD, aujourd'hui de 15.53 € n'apparaît en aucun cas cohérent avec le tarif d'accès en co-investissement de 505 €, comme le montre la simulation suivante pourtant basée sur une migration lente du cuivre vers la fibre et qui conduit à un tarif de 10 €, hors génie civil et maintenance. De plus cette simulation intègre une prime de risque de 5 % sur 3 ans qui apparaît contestable dans un contexte où l'infrastructure est déployée dans une situation de monopole local (il n'y aura pas d'infrastructure alternative très haut débit venant concurrencer la fibre raccordant le foyer).

[] SDA

En incluant les coûts de génie civil ainsi que la maintenance, le coût de location en € courants s'établit en moyenne sur une période de 10 ans [] SDA € soit plus [] SDA € en deçà du tarif proposé par Orange [] SDA.

[] SDA

4.10 S'assurer que les processus et SI pour l'échange d'informations PM, la commande d'accès et le SAV des verticales sont normalisés, fiables et efficaces et qu'il y'a bien EOI (équivalence des input) entre les activités d'opérateur commercial et les activités d'opérateur d'immeubles

Le bon fonctionnement et l'efficacité des processus opérationnels conditionnent la capacité des opérateurs commerciaux accédant à la fibre déployée par l'opérateur d'immeubles à livrer leurs propres offres très haut débit.

L'Autorité a publié le 26 avril 2013 une recommandation sur l'identification des lignes en fibre optique jusqu'à l'abonné, visant à définir un identifiant de chaque ligne FTTx pouvant être utilisé lors de toute intervention sur cette ligne, en particulier lors des passages de commandes, afin de faciliter le dialogue entre le client final et son opérateur de service, mais aussi entre les opérateurs de service et l'opérateur d'immeubles. Cet identifiant, unique à l'échelle nationale et au format standardisé, doit être stable dans le temps et accessible par le client et par les techniciens lors d'une intervention.

Bouygues Telecom est favorable à une implémentation rigoureuse dans les processus et dans les SI de commande et de SAV des principes définis par cette recommandation. De même nous partageons l'analyse de l'Autorité visant à ce que l'identifiant PTO soit systématiquement associé à une information désignant le plus précisément possible le logement ou le local professionnel desservi.

Plus généralement, Bouygues Telecom est favorable à ce que cette recommandation soit enrichie et affinée au fil du temps par l'Autorité de manière à compléter les processus opérationnels relatifs aux parcours clients. Bouygues Telecom propose que la recommandation devienne une décision afin de garantir une mise en œuvre coordonnée par l'ensemble des acteurs. Une telle décision doit définir, après consultation des acteurs et en collaboration avec le groupe Interop fibre, les grands principes fonctionnels ainsi que les objectifs précis de date de mise en œuvre des évolutions en agissant comme une feuille de route (ou roadmap) du groupe Interop fibre en charge de la spécification détaillée des processus opérationnels et des échanges informatiques relatifs à la mutualisation.

Par ailleurs, la recommandation de la Commission européenne venant d'être adoptée et portant sur les méthodes de valorisation et les principes de non discrimination doit trouver à s'appliquer. S'agissant des produits d'accès fibre, le principe d'équivalence des inputs (EOI) doit donc être mis en œuvre sans délai : les processus et les systèmes d'information fibre sont encore dans une phase initiale de spécification et de développement et peuvent intégrer le principe d'EOI sans une refonte et donc sans coût majeur. Il appartient donc à l'Autorité de veiller à ce que les systèmes d'information de l'opérateur d'immeubles et ceux de sa branche de détail (PM, commande et SAV) soient rigoureusement séparés, de façon à ce que les opérateurs de détail tiers soient entièrement en mesure de répliquer les fonctionnements du système d'information de la branche de détail de l'opérateur d'immeubles.

4.11 S'assurer que les opérateurs tiers disposent de la visibilité suffisante pour leur plan d'investissement et de déploiement, notamment par la mise à disposition le plus en amont possible de la liste des NRA devenant NRO

Bouygues Telecom estime essentiel que les opérateurs qui accèdent aux lignes fibre déployées par l'opérateur conduisant le déploiement de la fibre puissent disposer d'une visibilité suffisante pour permettre de planifier leurs investissements.

Sans cette visibilité, les opérateurs alternatifs sont lourdement pénalisés face à Orange qui assure l'essentiel du déploiement et qui est donc le seul à pouvoir anticiper les besoins en ressources financières.

4.11.1 Identifier au plus tôt les NRA devenant NRO

Le nom et l'adresse des NRA Orange qui seront siège de NRO dans les zones de cofinancement en ZMD sont à ce jour notifiés aux opérateurs signataires au plus tôt un mois avant le lancement effectif des déploiements dans le lot correspondant.

Il n'est donc pas possible pour un opérateur d'anticiper significativement le lancement des déploiements dans les communes prévues par Orange. Ceci est d'autant plus pénalisant pour un opérateur comme Bouygues Telecom

car son réseau de collecte (en amont des NRA/O) est aujourd'hui nettement moins étendu que celui de ses concurrents et parce que le délai nécessaire à la mise en place d'un tel réseau de collecte est important.

Bouygues Telecom souhaite obtenir les informations relatives aux NRO non plus par lots ponctuels et glissants six mois avant la mise à disposition du premier point de mutualisation d'un lot, mais par zone entière de cofinancement et dès la déclaration d'intention de déploiement de ladite zone en respectant un préavis de 2 ans ; l'information remise doit identifier l'intégralité du ou des NRO desservant la zone de cofinancement.

En effet, un opérateur co-investisseur et plus encore Bouygues Telecom qui n'a pas dégroupé l'ensemble des NRA d'une zone donnée, ne peut réaliser l'ingénierie de son réseau de collecte et la planification de son déploiement si l'information relative aux NRA lui est communiquée au fil de l'eau.

De plus, la connaissance anticipée des NRA devenant NRO permet d'envisager l'extension du dégroupage DSL nécessaire pour rentabiliser les investissements consentis au titre de la collecte et de l'hébergement, en particulier en attendant la complétude des déploiements en zone arrière de NRO.

4.11.2 Disposer du calendrier de déploiement des PM et PB

L'évolution du nombre de logements couverts et raccordables au cours du déploiement est un élément indispensable à un opérateur co-financeur pour estimer son engagement financier et bâtir son modèle lors d'une consultation sur une zone de cofinancement à l'échelle d'une agglomération.

La contribution financière d'un opérateur co-financeur dans un déploiement en zone moins dense intervient pour une quote-part de près de 1/3 de l'investissement lors de la mise à disposition du point de mutualisation au titre des logements couverts en zone arrière du PM.

Or, nous constatons pour les zones de cofinancement déjà initiées que la priorité des opérateurs d'immeubles est donnée aux mises à disposition de logements couverts, c'est-à-dire à la facturation d'un tiers des investissements prévus alors même qu'aucun logement raccordable n'est disponible dans ces logements et donc pour lesquels aucune commercialisation effective de ligne FTTH n'est possible pour l'opérateur commercial lui permettant de rentabiliser l'investissement consenti.

A ce titre, Bouygues Telecom est favorable à une modification du cadre symétrique en zone moins dense imposant :

- un calendrier annuel de mise à disposition de PM au sein d'une zone de cofinancement (ie de logements couverts): pourcentage estimé du nombre de PM mis à disposition dans une année par rapport au nombre total prévu de PM au sein d'une zone de cofinancement ;
- un calendrier annuel de mise à disposition de PB au sein d'une zone de cofinancement (ie de logements raccordables): pourcentage estimé du nombre de PB mis à disposition dans une année par rapport au nombre total prévu de PB au sein d'une zone de cofinancement) ;
- une obligation de délai de raccordabilité des logements couverts suite à une mise à disposition de PM : un logement couvert est un logement raccordable (PB déployé) dans les 6 mois suivant la mise à disposition d'un PM pour 90% des logements et dans les 12 mois pour les 10% restants ;
- la mise en œuvre d'un taux (ratio) minimal de logements raccordables à un instant T comparativement au nombre de logements couverts au sein d'une zone de cofinancement, cela afin de permettre une commercialisation au fil de l'eau et un contrôle des éventuelles dérives liées à la priorisation des déploiements de logements couverts au détriment des logements raccordables.

4.12 Inciter les RIP à proposer une offre d'accès activée à la fibre dont les spécifications techniques pourraient être standardisées par l'Autorité

Bouygues Telecom relève qu'une part importante des RIP offre en complément de l'accès passif un accès activé à la fibre. Cette forme d'accès est essentielle.

En premier lieu parce que Bouygues Telecom est le dernier entré sur le marché fixe et n'a pas à ce stade dégroupé ces zones ; il ne bénéficie donc pas d'un réseau de collecte déjà disponible pour acheminer les flux fibre issus des accès passifs. L'absence d'offre activée en zone RIP conduirait donc Bouygues Telecom à devoir mener de front, parallèlement au raccordement des accès fibre mutualisés de la ZTD et de la ZMD AMII, le déploiement de son

architecture de collecte jusqu'aux NRA/NRO des RIP alors que ses concurrents disposent déjà de cette architecture.

En second lieu parce que les offres de gros activées n'ayant émergé ni en ZTD ni en ZMD AMII il est peu probable que les opérateurs accédant aux accès déployés par les RIP prennent spontanément l'initiative de telles offres en zone RIP.

En troisième lieu parce que les opérateurs dont l'activité est exclusivement tournée vers les services aux entreprises devront nécessairement bénéficier de services activés pour desservir cette clientèle, d'autant plus que les services professionnels sur le segment terminal fibre mutualisé (BLOM) sont particulièrement adaptés aux entreprises situées sur cette zone (petites et moyennes entreprises).

Bouygues Telecom juge donc essentiel que les RIP offrent, en complément de l'accès passif, un accès activé. Cela doit être notamment le cas lorsqu'Orange est l'opérateur désigné par la collectivité comme délégataire. L'absence d'offre activée sur BLOM d'Orange pourrait être motivée par son souci de défendre ses offres activées déjà disponibles sur fibre dédiée (CE-LAN sur BLOD) mais dont le niveau de prix ne peut être en aucun cas adapté aux petites et moyennes entreprises.

Par ailleurs, Bouygues Telecom estime utile qu'un travail d'harmonisation technique des produits activés sur fibre soit mené sous l'égide de l'ARCEP afin de garantir l'interopérabilité sur l'ensemble du territoire.

5 Les propositions Bouygues Telecom concernant l'accès fibre pour les entreprises

5.1 Imposer l'accès passif à la fibre des immeubles entreprises en ZTD, conformément à la Loi

L'article L. 34-8-3 du CPCE pose le principe de la mutualisation de la partie terminale des réseaux fibre optique en imposant notamment une obligation d'accès à la charge de « *toute personne établissant ou ayant établi dans un immeuble bâti ou exploitant une ligne de communications électroniques à très haut débit en fibre optique permettant de desservir un utilisateur* ».

Le champ d'application de cet article est large et s'applique à tout immeuble sans distinguer selon la destination dudit immeuble. Les travaux parlementaires préparant la Loi de Modernisation Économique ayant conduit à l'article L. 34-8-3 du CPCE ne souffrent pas d'ambiguïté.

Le législateur a précisé que « *l'obligation d'ouvrir le premier réseau en fibre installé dans l'immeuble aux autres opérateurs concerne non seulement les lignes desservant les logements qui se sont abonnés à l'offre du premier opérateur (ligne qu'il exploite de ce fait), mais aussi l'ensemble des lignes permettant de desservir les autres logements de l'immeuble. Sans cette précision, l'obligation créée par le texte de fournir un accès au réseau fibre en un point de mutualisation ne serait pas applicable aux autres logements de l'immeuble* »¹.

Si l'article L. 34-8-3 ne distingue pas, de manière explicite, la destination des immeubles, le législateur se réfère à la notion de « *logements* » de sorte qu'il semblerait en limiter le champ d'application aux seuls immeubles à usage d'habitation ou à usage mixte. En réalité, le législateur a raisonné de la sorte en mettant en perspective le dispositif relatif à la mutualisation du segment terminal des réseaux en fibre optique avec les modifications apportées à la loi du 10 juillet 1965, à la loi du 2 juillet 1966 ainsi qu'au CPCE avec la création de l'article L. 33-6 qui ne s'intéressent qu'aux immeubles à usage d'habitation ou mixte.

C'est dans ce contexte que le législateur a fait référence à la notion de logement sans pour autant exclure de manière explicite, dans l'analyse de l'article L. 34-8-3 du CPCE, les immeubles hébergeant les entreprises. Bien au contraire, le législateur souligne l'importance de ce dispositif en ce qu'il « *empêche la constitution d'un monopole de l'opérateur fibreur sur l'immeuble* »².

C'est pourquoi, il convient de lever toute prétendue ambiguïté quant au champ d'application de l'article L. 34-8-3 du CPCE, lequel ne fait aucunement référence au dispositif prévu à l'article L. 33-6 du même code, pour considérer que le principe de mutualisation est applicable à tout immeuble indépendamment de la destination dudit immeuble.

Au demeurant, la décision de l'ARCEP d'inclure en ZMD les immeubles purement professionnels dans le déploiement mutualisé de la fibre et de les exclure en ZTD semble manquer de cohérence.

Il appartient donc à l'Autorité de déterminer les modalités techniques de l'accès à la fibre pour les immeubles dédiés à une ou plusieurs entreprises en ZTD. Il s'agira notamment de déterminer la localisation du point de flexibilité à partir duquel sera mis en œuvre le principe de mutualisation de la partie terminale des réseaux en fibre optique.

Compte tenu des caractéristiques des immeubles entreprises (site mono-entreprise en qualité de propriétaire ou locataire ou site multi-entreprises en qualité de locataire dans la très grande majorité des cas), il conviendra de localiser le point de flexibilité hors de la propriété privée. En effet, toute mutualisation du segment terminal en pied d'immeuble en présence d'une seule entreprise ne présente pas d'intérêt pour les opérateurs co-financeurs.

Ci-après le % d'établissements (SIRET) PME de 10 à 100 salariés situés en immeuble non mixte (immeuble mono entreprise ou multi entreprises) en Zone Très Dense.

¹ Rapport n° 413, tome I (2007-2008) de M. Laurent BÉTEILLE, Mme Elisabeth LAMURE et M. Philippe MARINI, fait au nom de la commission spéciale, déposé le 24 juin 2008.

² Rapport n° 908 en date du 22 mai 2008 fait au nom de la Commission des affaires économiques, de l'environnement et du territoire sur le projet de loi de modernisation de l'économie, par le député M. Jean-Paul CHARIE.

HAUTE-NORMANDIE	49%
CENTRE	46%
NORD-PAS-DE-CALAIS	45%
AUVERGNE	44%
AQUITAINE	44%
BRETAGNE	43%
LORRAINE	41%
PAYS DE LA LOIRE	39%
RHONE-ALPES	35%
MIDI-PYRENEES	33%
LANGUEDOC-ROUSSILLON	33%
ALSACE	30%
PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR	26%
ILE-DE-FRANCE	24%
TOTAL	29%

En l'absence d'une évolution de la décision ZTD, ce sont donc 29 % des petites et moyennes entreprises de la ZTD qui ne seront pas éligibles à un déploiement mutualisé de la fibre (BLOM). Or, le déploiement par les opérateurs alternatifs d'accès fibre dédiés (BLOD) conduirait à un coût des services dépassant le budget de télécommunications d'un grand nombre de ces PME. L'offre d'accès CE-LAN d'Orange restera dans ces conditions la seule offre de gros permettant d'amener des services sur fibre pour ces entreprises, mais à un coût nettement supérieur à celui de services sur BLOM pourtant adaptés à la taille de ces entreprises.

En synthèse, le cadre réglementaire doit être conforme à la Loi et doit donc permettre l'accès passif au segment terminal fibre déployé pour les immeubles mono ou multi-entreprises. Cela pourrait être fait en pratique par la mise en œuvre dans le cadre actuel de deux évolutions complémentaires :

- définir les modalités d'accès aux BLOD déjà déployées en ZTD ;
- étendre la cadre symétrique ZTD aux immeubles mono et multi-entreprises.

5.2 Permettre en ZMD un accès passif P2P par un dimensionnement adéquat du lien NRO-PM pour le raccordement des entreprises effectué dans la cadre du déploiement mutualisé

Bouygues Telecom est favorable à la proposition de l'Autorité visant à faire émerger les services à destination des entreprises sur l'architecture fibre mutualisée (BLOM). Ce mouvement permettra de créer un continuum de services et de prix cohérents entre les services similaires à ceux du grand public (moins de 50 € / mois), des services aux entreprises de 100 Mbit/s à quelques centaines de Mbit/s (BLOM) avec des garanties de temps de rétablissement limitées (de l'ordre de 100 €) et des services pouvant aller à 1 Gbit/s ou plus, avec GTR (plusieurs centaines d'euros).

Comme vu au paragraphe précédent, l'émergence de services aux entreprises sur BLOM nécessite en ZTD que les immeubles uniquement entreprises soient éligibles au déploiement mutualisé.

En ZMD elle nécessite qu'un dimensionnement du lien NRO – PM suffisant soit proposé afin de permettre un raccordement P2P au PM.

Bouygues Telecom est donc favorable à ce que :

- les opérateurs d'immeubles de la ZMD (AMII et RIP) déploient en priorité les zones arrière de PM couvrant des zones d'activité, il appartient à l'Autorité d'être particulièrement vigilante sur ce point ;
un dimensionnement NRO – PM plus important soit proposé dès lors que la zone arrière comporte un nombre significatif de raccordement d'entreprises.