

# Faire émerger un marché concurrentiel sur le marché fibre « pro »

Historiquement, l'appellation « fibre pour les entreprises » correspondait à l'utilisation de câbles en fibre optique dédiée, déployés ponctuellement, à la demande, pour répondre aux besoins des entreprises. On parle dans ce cas de boucle locale optique dédiée (BLOD) ou de FttO (fibre jusqu'au bureau).

Néanmoins, ces offres restent chères pour les entreprises et les collectivités, notamment en dehors des zones les plus denses du territoire (le prix étant largement dépendant de la situation géographique). En conséquence, l'essentiel des accès « spécifiques entreprises » (avec une haute qualité de service) est encore sur le réseau cuivre (offres de type SDSL pour l'essentiel).

L'objectif de l'Arcep (mis en évidence lors de sa revue stratégique effectuée en 2015-2016) est de permettre aux opérateurs d'utiliser les réseaux FttH (fibre jusqu'à l'abonné) déployés massivement dans le cadre du Plan France Très Haut Débit pour apporter la fibre à un tarif abordable aux petites et moyennes entreprises.

L'Arcep a plus spécifiquement identifié 2 axes de travail principaux : rendre disponibles des offres avec qualité de service renforcée sur ces réseaux afin de poursuivre le dynamisme constaté sur le haut de marché et l'étendre au milieu de marché, et développer la concurrence pour la fourniture aux professionnels et aux entreprises d'offres de fibre optique FttH dites « pro », sans qualité de service spécifique.

## LES OFFRES « PRO », QU'EST-CE QUE C'EST ?

Une grande majorité des entreprises, notamment les plus petites, ont recours à des offres dites « pro », sur cuivre ou sur fibre. Celles-ci sont proches des offres destinées aux particuliers mais comportent des services adaptés aux entreprises et notamment un service après-vente dédié, incluant généralement une garantie de temps d'intervention (GTI) en cas de panne. Ces offres présentent une qualité de service moindre que les offres entreprises de haut de marché, mais leurs tarifs, plus abordables, en font des solutions adaptées aux entreprises n'ayant pas d'exigences très fortes en matière de disponibilité de connexion.

## LA NÉCESSITÉ DE PROMOUVOIR LE DÉVELOPPEMENT DU MARCHÉ DE GROS DES OFFRES ACTIVÉES FTTH

Orange domine le segment des offres « pro » reposant sur l'infrastructure FttH, suivi par SFR. Une telle concentration de l'offre FttH engendre le risque que le marché ne soit pas suffisamment ouvert à une diversité d'opérateurs.

Afin d'apporter leurs services et leurs innovations, les opérateurs de détail entreprises doivent pouvoir accéder à un marché de gros dynamique d'offres activées sur la boucle locale FttH, qui puisse s'appuyer sur plusieurs offreurs et laisse sa place à un modèle d'opérateur uniquement de gros (modèle dit « *wholesale only* »).

## LE BESOIN ASSOCIÉ EN OFFRES PASSIVES ADAPTÉES SUR LA FIBRE MUTUALISÉE

La dynamisation du marché de gros activé passe par la disponibilité d'offres d'accès passif. En effet, l'Arcep considère que seules les offres passives sont à même de laisser l'opérateur de gros maître de ses choix technologiques et libre de proposer des solutions technologiques innovantes pour répondre aux besoins diversifiés des entreprises. Ces offres sont nécessaires pour permettre à des acteurs de fournir des offres de gros activées et de développer mais aussi d'animer durablement le marché de gros activé.

Ainsi, pour créer les conditions favorables à l'émergence d'offres de gros, l'Autorité a imposé à Orange, lors de l'actuel cycle d'analyse des marchés, de fournir des offres passives de boucle locale FttH adaptées aux besoins des opérateurs souhaitant adresser spécifiquement le marché de gros entreprises. Le cas échéant, Orange peut, en complément, proposer une offre activée livrée au NRO (nœud de raccordement optique), notamment dans les zones où il ne serait pas possible de fournir une offre passive répondant à cet objectif.



### UN MARCHÉ DE GROS EN MOUVEMENT QUI DYNAMISE LE MARCHÉ DE DÉTAIL

L'opérateur Kosc Telecom a pu se positionner sur le marché de gros activé, notamment en négociant auprès d'Orange une offre d'accès lui permettant de fournir à ses propres clients opérateurs de détail pur entreprises une offre de gros activée de type « FttH pro ». Bouygues Telecom et SFR ont également commercialisé sur le marché de gros des offres activées. Certains réseaux d'initiative publique proposent également des offres activées. Ainsi, l'Arcep estime que le taux de lignes FttH éligibles à au moins une offre de gros activée est passé de 11 % au 1<sup>er</sup> trimestre 2017 à 85 % au 1<sup>er</sup> trimestre 2019. L'Autorité considère que la couverture offerte par ces offres de gros activées devrait encore progresser. Par

ailleurs, l'offre de gros en marque blanche commercialisée par Orange apporte un complément de couverture, permettant ainsi aux opérateurs de détail de disposer d'une offre de gros active sur presque la totalité des lignes FttH déployées.

Dans sa consultation publique sur la future décision d'analyse des marchés pour la période 2021-2023 publiée en février 2020, l'Arcep constate que la concurrence a bien émergé sur le marché de gros activé mais qu'elle reste fragile : le niveau de concurrence sur ce marché doit encore s'améliorer pour garantir une évolution positive de la concurrence sur les marchés de détail entreprises. Ainsi, l'Autorité envisage de maintenir les obligations existantes imposées à Orange pour permettre d'approfondir et de pérenniser le développement concurrentiel sur ces marchés.

### ÉVOLUTION DE LA DISPONIBILITÉ D'UNE OFFRE ACTIVÉE À DESTINATION DES ENTREPRISES SUR LES RÉSEAUX FTTH (FIBRE JUSQU'À L'ABONNÉ)

