

Faire émerger un marché concurrentiel sur le marché fibre entreprises et en particulier pour les offres « pro »



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

Une grande majorité des entreprises ont recours à des offres dites « pro », sur cuivre ou sur fibre. Celles-ci sont proches des offres résidentielles 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.

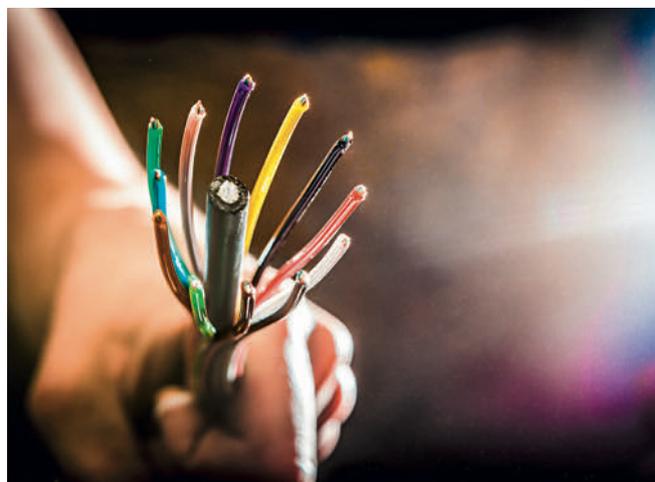
LA NÉCESSITÉ DE PROMOUVOIR LE DÉVELOPPEMENT DU MARCHÉ DE GROS DES OFFRES ACTIVÉES

Aujourd'hui, Orange domine largement le segment des offres « pro » reposant sur l'infrastructure FttH (fibre jusqu'à l'abonné), 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.

Pour apporter leurs services et leurs innovations, l'ensemble des opérateurs entreprises doivent pouvoir accéder à un marché de gros compétitif d'offres activées sur boucle locale FttH. L'Autorité considère que l'intensification de la concurrence sur ce marché de gros activé est la meilleure garantie à moyen terme de son bon fonctionnement, ce qui passe par une dynamique plus forte de marché avec au moins trois opérateurs de gros nationaux.

LE BESOIN ASSOCIÉ EN OFFRES PASSIVES ADAPTÉES SUR LA FIBRE

Cette dynamisation du marché de gros activé passe aujourd'hui par l'émergence de nouvelles offres sur le marché de gros passif sous-jacent. En effet, l'Autorité 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 donc nécessaires pour permettre à des acteurs de fournir des offres de gros activées et de développer et **d'animer durablement le marché de gros activé.**



© Christophe Leviet

Dans ces conditions, Orange devra fournir, au plus tard le 1^{er} janvier 2018, des offres passives de boucle locale FttH, avec et sans qualité de service améliorée, adaptées aux besoins des opérateurs souhaitant adresser spécifiquement le marché entreprises, dans des conditions économiques qui permettront d'animer de façon durable le marché de gros activé.

Le cas échéant, Orange pourra, en complément, notamment dans les zones où il ne serait pas possible de fournir une offre passive répondant à cet objectif, proposer une offre activée livrée au NRO (nœud de raccordement optique).

UNE OFFRE DE GROS DE REVENTE DES OFFRES DE DÉTAIL SUR FIBRE OPTIQUE SUR LE MARCHÉ « PRO » PERMETTANT DE RÉPONDRE AUX BESOINS EN FttH DES ENTREPRISES MULTI-SITES

À court terme, **pour permettre aux opérateurs alternatifs de concurrencer Orange sur une emprise géographique comparable à la sienne**, l'Autorité impose également à Orange de revendre ses offres d'accès FttH proposées sur le marché de détail entreprises, dont les offres « pro ». Cette obligation entrera en vigueur le 1^{er} mars 2018. Ainsi, en attendant l'émergence d'un marché de gros activé concurrentiel, **les opérateurs entreprises pourront utiliser ces offres de revente** pour concurrencer Orange, notamment en complément de couverture pour desservir des entreprises multi-sites.