

**Commentaires de Verizon Business
en réponse aux consultations publiques de
l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes
sur l'accès aux fourreaux et la mutualisation de la partie terminale des
réseaux de fibre optique**

Introduction

Verizon Business, remercie l'Autorité de lui donner l'occasion de s'exprimer dans le cadre de sa consultation publique sur la situation concurrentielle des fourreaux de communications électroniques et leur régulation éventuelle, et de la deuxième consultation publique traitant de la mutualisation de la partie terminale des réseaux de boucle locale fibre optique.

En tant qu'opérateur ciblant exclusivement le marché des grands comptes, Verizon Business n'est pas confrontée à la problématique du déploiement massif de réseaux d'accès en fibre optique FTTH, qui visent la clientèle résidentielle et celle des petites entreprises.

La question de l'accès aux fourreaux ou plus généralement aux infrastructures permettant le raccordement de ses clients à son réseau au moyen de câbles à fibres optiques constitue néanmoins un sujet crucial pour Verizon Business. Tous les raccordements *on-net* réalisés par Verizon Business sont en effet effectués par câble à fibres optiques, ce mode de raccordement étant de plus en plus incontournable en raison de la montée en débit exigée par les solutions vendues à une clientèle haut de gamme. Or les coûts de construction d'infrastructure en génie civil sont tels que dans de nombreux cas Verizon Business n'est pas en mesure de proposer une offre compétitive par rapport à celle d'un opérateur historique qui dispose d'infrastructures héritées du monopole, fût-il obligé de débarrasser ses fourreaux d'éventuels câbles de cuivre désaffectés pour y tirer des câbles optiques. Ainsi, la poursuite du développement de Verizon Business en France passe effectivement par une régulation de l'accès aux infrastructures passives telles que les fourreaux.

Par ailleurs, bien que son positionnement commercial ne lui permette pas de s'engager dans le déploiement de réseaux FTTH pour la clientèle résidentielle et les petites entreprises, Verizon Business estime que le développement de tels réseaux sera de nature à enrichir l'offre d'accès aux « petits sites » des grandes entreprises, comme l'a permis le dégroupage de la boucle locale cuivre. Par conséquent Verizon Business est favorable au développement de tels réseaux, et soutient l'objectif que se fixe l'Autorité de promouvoir le développement du très haut débit en France.

I - Consultation relative à la situation concurrentielle des fourreaux de communications électronique et leur régulation éventuelle

- Question 1. *Les acteurs sont invités à décrire les infrastructures de génie civil dont ils sont propriétaires ou exploitants. Quelles sont les principales caractéristiques de ces infrastructures (topologie, matériaux employés, dimensionnement, etc.) ? Ces caractéristiques diffèrent-elles selon les dates d'installation, leur localisation, le type de réseau filaire déployé ?*

Verizon Business dispose en France de réseaux de boucle locale construits dans des infrastructures de génie civil sur les grandes métropoles régionales ou zones d'activité: Lille, Strasbourg, Lyon, Marseille, Bordeaux, Toulouse, Dijon, Grenoble, Rueil, Puteaux, Levallois-Perret, Neuilly-sur-Seine, Boulogne-Billancourt,... Il s'agit de réseaux de fourreaux PEHD de diamètre compris entre 42 et 100 mm, dont le nombre varie de 2+1 à 7+1 selon les prescriptions des gestionnaires de voirie et en fonction de la possibilité de pose. Certaines de ces infrastructures ont été rachetées à des opérateurs tiers.

- Question 2. *Les acteurs sont invités à transmettre à l'Autorité les offres et les contrats de mise à disposition de génie civil dont ils sont signataires, que ce soit en tant que fournisseur ou en tant que client (notamment dans le cadre de la cession des réseaux du plan câble). Les caractéristiques des offres précédemment décrites sont-elles exactes ? Quelles sont les offres de mise à disposition de génie civil autres que celles mentionnées ?*

En tant que fournisseur Verizon Business n'a signé aucune convention de mise à disposition de génie civil, au sens défini par l'Autorité de « location de fourreau ». En tant que client Verizon Business n'a conclu de conventions de location de fourreaux qu'avec France Télécom (offre préexistante à l'offre LGC-DPR). Des conventions de cession de fourreaux (à l'achat et à la vente) ont été/sont signées avec d'autres opérateurs.

- Question 3. *Quelles sont les contraintes d'utilisation des galeries visitables des réseaux d'assainissement pour l'installation, l'exploitation et la maintenance d'un réseau de boucle locale ? Pour quelle raison les opérateurs ayant choisi de déployer leur réseau dans les égouts visitables à Paris ont-ils retenu cette solution ? Cette solution est-elle équivalente à la possibilité d'avoir accès au génie civil d'un opérateur tiers ?*

Les contraintes d'utilisation des galeries visitables des réseaux d'assainissement sont très nombreuses, tant pour l'installation que pour l'exploitation et la maintenance : procédure de validation (dite « multi-case ») longue (de l'ordre de 8 semaines) ; recours à du personnel dûment qualifié pour travail en égouts ; restriction du réseau sur artères régulées ; concession domaine Eau de Paris (dans Paris) ; non adductibilité de tous les bâtiments par le réseau d'égouts voire même ceinturage du quartier par artères non autorisées.

Verizon Business a retenu cette solution à Paris, dès le démarrage de son activité en France il y a une dizaine d'années, en raison de la position de la Ville de Paris vis-à-vis des demandes de construction de génie civil et des délais d'autorisation (de l'ordre de 6 mois). Les coûts de déploiement en réseau d'assainissement peuvent également s'avérer moins élevés dans certaines circonstances, mais ce n'est souvent qu'une apparence, car une construction en génie civil peut faire l'objet d'un partage immédiat ou ultérieur, ce que ne permet pas la pose

de câbles en réseau d'assainissement. Il convient également de souligner que les redevances de droit de passage dans le domaine public non routier sont sans commune mesure avec celles en vigueur sur le domaine public routier, quand bien même elles respecteraient le plafond du décret « droit de passage » du 27 décembre 2005, plafond encore dépassé d'un facteur 4 par la Ville de Paris alors que le Conseil d'Etat a pourtant récemment confirmé ce décret.

Avoir accès dans des conditions raisonnables au génie civil d'un tiers serait donc préférable à cette solution, d'autant plus que des contraintes d'encombrement sont à prévoir suite aux déploiements FTTH. De ce fait ce déploiement ne pourra plus se substituer à la mise à disposition de fourreaux ou fibres sur certains secteurs parisiens, et cette remarque est applicable également au réseau d'assainissement départemental des Hauts de Seine. En résumé le déploiement en réseau d'assainissement est une solution plus contraignante en termes de délais et d'interventions que le recours au GC d'un tiers, sinon à sa fibre optique.

*- **Question 4.** Les acteurs sont invités à formuler des observations sur cette délimitation de marché. Quelles sont les alternatives au génie civil des opérateurs de communications électroniques, notamment au niveau des adductions ? Quelles sont les possibilités d'utilisation des appuis aériens en zone urbaine ? Le marché du génie civil est-il local ou national ?*

Il n'y a pas d'alternative au GC pour l'adduction d'immeubles (sauf dans le cas très particulier de Paris où les « branchements particuliers » du réseau d'assainissement permettent assez souvent de pénétrer dans les caves). L'utilisation des appuis aériens en zone urbaine est le plus souvent interdite par les règles d'urbanisme, voire les gestionnaires d'immeubles. Le marché est effectivement national.

*- **Question 5.** Les acteurs sont invités à compléter et corriger ces données. Le périmètre est celui de la boucle locale. Ceci inclut les adductions dans le cas de réseaux pénétrants.*

Verizon Business ne dispose pas d'informations permettant de compléter le tableau de recensement des principales infrastructures de génie civil dans la boucle locale.

*- **Question 6.** Les acteurs sont invités à compléter le tableau ci-dessous pour les contrats et les offres de mise à disposition de génie civil dont ils sont signataires, que ce soit en tant que fournisseur ou en tant que client. Il s'agit des volumes d'échange relatifs à ces offres et contrats.*

Verizon Business est client de France Télécom pour les mises à disposition suivantes :

(i) LGC DPR (mises à disposition réalisées dans le cadre FT préexistant) :

- linéaire artères : 17 km
- linéaire fourreaux : 17 km

(ii) LGC ZAC:

- linéaire artères: 45m
- linéaires fourreaux : 45m

Pas de location de fourreau sur le périmètre du plan câble, ni auprès de collectivités.

- **Question 7.** *Les acteurs sont invités à formuler leurs observations sur cette analyse de la puissance. Quel rôle les infrastructures de génie civil des réseaux câblés hors plan câble sont-elles amenées à jouer ? Quelles sont les possibilités effectives d'utilisation des techniques de génie civil allégé ? Quels sont les obstacles à la réalisation de nouvelles adductions ?*

Verizon Business manque de visibilité sur les réseaux câblés et leur possible rôle.

Verizon Business est très favorable au recours aux techniques de GC allégé, mais celles-ci se heurtent aux réticences des gestionnaires de voirie. Il est toutefois intéressant de noter que ces réticences ont tendance à s'effacer lorsqu'il s'agit de déploiements liés à une DSP.

- **Question 8.** *Les acteurs sont invités à livrer leurs observations sur la démarche de l'Autorité tendant à privilégier, dans la perspective du très haut débit, une action sur les fourreaux plutôt qu'une régulation lourde. A quelle condition et dans quelles circonstances une régulation des fourreaux serait-elle pertinente ? D'autres instruments (ex : séparation fonctionnelle ; accès au réseau très haut débit de France Télécom ou d'autres opérateurs, par le biais d'une régulation asymétrique ou symétrique) seront-ils nécessaires, notamment pour les situations dans laquelle la régulation des fourreaux se révélerait insuffisante ? Quels seraient les instruments les plus pertinents et dans quel cadre juridique pourraient-ils être mis en oeuvre ?*

Verizon Business n'est pas certaine de comprendre ce que l'Autorité entend par « régulation lourde », qu'une régulation des fourreaux pourrait éviter. Verizon Business estime effectivement que cette régulation favoriserait le développement du très haut débit, mais l'extension du marché de gros de l'accès à l'ensemble des infrastructures passives (comprenant l'accès à la boucle locale et l'accès aux fourreaux) pour la fourniture de services fixes de communications électroniques serait à l'évidence beaucoup plus efficace.

- **Question 9.** *Les acteurs sont invités à commenter les offres actuelles de France Télécom de mise à disposition de génie civil. Ces offres sont-elles adaptées pour un opérateur souhaitant déployer une boucle locale optique ? Dans quelles conditions géographiques (densité, hauteur du bâti, etc.) les tarifs de location sont-ils compatibles avec de tels déploiements ? Quels sont les aspects critiques d'une offre de gros d'accès au génie civil ? Quel est l'état des discussions entre France Télécom et les opérateurs alternatifs sur l'évolution de son offre LGC DPR ?*

Les conditions de l'offre LGC DPR de France Télécom et le processus mis en œuvre dans ce cadre sont jugés très insatisfaisants par Verizon Business :

- étude de faisabilité payante,
- engagement de délai de retour sur une base « best efforts » (pas de pénalités),
- pas de possibilité de visite contradictoire avec FT pour valider un retour négatif d'étude de faisabilité,
- opacité de la notion de saturation éventuelle des infrastructures FT (prise en compte des besoins FT à 3 ans !),
- tarifs de location excessivement éloignés des coûts (9 euros/ml/an), pour un bien le plus souvent hérité du monopole ; absence de justification d'un tarif préférentiel pour un engagement de durée de location supérieure à 13 ans ; absence de justification de pénalités de résiliation croissantes avec la durée de location !
- pas d'engagement de délai de mise à disposition du fourreau lors d'une commande ferme.

Les discussions sont toujours en cours entre Verizon Business et France Télécom sur l'offre LGC DPR. Celles-ci portent sur les points suivants : demande de modification du processus pour introduire une visite contradictoire sur site sous 8 jours en cas non respect des délais de retour de FT ; demande d'augmentation à 3 mois du délai de validité de l'étude pour passage de commande ferme ; demande d'augmentation du délai de préavis de maintenance programmée en cas d'impact dur le réseau ; demande de facturation annuelle.

- **Question 11.** *Les acteurs sont invités à indiquer quels sont les déterminants des déploiements de réseaux très haut débit. Comment influe la densité de population sur le coût de déploiement ? Quel est le coût maximal par foyer ou par abonné susceptible d'être rentabilisé ? Sur quelle durée de retour sur investissement les opérateurs sont-ils prêts à investir ? En quoi la possibilité d'accéder à des fourreaux peut-elle modifier l'équation économique ?*

Ces questions sont sans objet pour un opérateur tel que Verizon Business, positionné sur le seul marché des grands comptes.

- **Question 12.** *Les acteurs sont invités à commenter ces différentes obligations. Sont-elles nécessaires ? Sont-elles suffisantes ?*

Ces différentes obligations sont nécessaires, mais non suffisantes. Elles doivent être complétées par les obligations suivantes :

- non prise en compte des projets futurs dans l'état d'occupation des infrastructures lors de la demande de l'opérateur,
- ou mise en œuvre d'un processus de désaturation par sous-fourreautage ou enlèvement de câbles désaffectés
- ou à défaut offre de location de fibre optique nue.
- prise en compte de l'adduction du bâtiment dans le périmètre de l'offre

- **Question 13.** *L'Autorité invite les acteurs qui le souhaitent à formuler dès à présent des propositions quant aux principales caractéristiques de l'offre de gros qui leur paraîtrait pertinente.*

Ces caractéristiques ont été évoquées dans les réponses aux questions précédentes.

- **Question 14.** *Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur ces différents scénarii. Quels sont les avantages et inconvénients de chaque scénario ? Quel scénario paraît le plus solide juridiquement ? Quels autres scénarii pourraient être envisagés ?*

Verizon Business est favorable à une régulation asymétrique de l'accès aux fourreaux de l'opérateur historique. Il est toutefois vraisemblable qu'une telle régulation trouve rapidement ses limites, c'est pourquoi Verizon Business se prononce en faveur du scénario 4, pour un marché de gros de l'accès aux infrastructures passives (comprenant l'accès à la boucle locale et l'accès aux fourreaux) pour la fourniture de services fixes de communications électroniques.

II - Consultation relative à la mutualisation de la partie terminale des réseaux de boucle locale fibre optique

Comme cela a été indiqué au début du présent document, Verizon Business ne prévoit pas de s'engager dans le déploiement de réseaux FTTH ciblant une clientèle résidentielle ou de petites entreprises. Par conséquent il est délicat pour Verizon Business de se prononcer sur ce qu'il est convenu d'appeler le « câblage vertical » des réseaux FTTH, tant que cela n'affecte pas son activité.

Aussi, quelles que soient les options que retiendra l'Autorité en matière de câblage vertical FTTH, il conviendra de préserver la possibilité pour des acteurs tels que Verizon Business de réaliser les câblages spécifiques dédiés à une clientèle haut de gamme, pour laquelle le coût de desserte interne est marginal, et la mutualisation ni nécessaire ni souhaitable pour des raisons évidentes de fiabilité de service et d'intégrité du réseau.

Les modalités de la segmentation ou de toute autre solution à définir et mettre en place de façon à satisfaire cette exigence forte devront être étudiées avec le plus grand soin.