

Paris, le 05/10/2007

Contribution de Numericable¹ à la consultation publique :
**« Mutualisation de la partie terminale des réseaux de boucle locale
fibre optique »**

Introduction

Numericable déploie aujourd'hui de la fibre optique dans ses réseaux, jusqu'aux immeubles : 30 000 immeubles sont déjà raccordés soit 1,1 million de prises, qui deviendront plus de 2 millions à la fin de l'année, 5 à fin 2008 et 7,5 à fin 2009.

Le service ultra haut débit proposé aux clients permet de livrer à ses clients la meilleure offre du marché disponible à grande échelle, à savoir (plus de 220 chaînes avec HD et bientôt la VoD, soit un flux de 2 Giga ; de l'Internet avec un débit de 100 Méga et enfin de la téléphonie sur IP). Numericable, contrairement aux FAI, et comme FT, construit et exploite son propre réseau de A à Z en totale indépendance.

Numericable parle de ce fait de FFTx pour ses développements en fibre optique compte tenu de la confusion autour de la frontière entre le signal optique et le signal électrique et de l'instabilité de celle-ci. On notera d'ailleurs qu'à ce jour aucun appareil électronique grand public ne dispose « d'entrée optique » et que, s'agissant des logements individuels comme des entreprises, les réseaux internes restent construits en cuivre.

Face à la limitation technique des débits ADSL due au caractère obsolète de cette technologie et aux délais de construction d'une troisième infrastructure de télécom, Numericable est très en avance sur le marché, et devient le moteur principal du décollage du très haut débit en France via le transport, le maillage et la livraison en fibre optique de services ultra haut débit.

L'Autorité, pour favoriser ce décollage, souhaite créer les conditions d'une concurrence dans le très haut débit. Numericable partage cet objectif.

Dans ce cadre, l'Autorité soumet aux opérateurs sa réflexion sur la mutualisation de la partie terminale des réseaux de boucle locale fibre optique.

¹ Numericable désigne dans ce texte le câblo-opérateur propriété d'YPSO France réunissant l'ensemble des réseaux câblés établis en France exploitant les marques commerciales NOOS, NUMERICABLE et EST VIDEOCOMMUNICATION.

A l'instar des réseaux horizontaux, la position de Numericable est que le régulateur, pour poursuivre l'objectif de diffusion du très haut débit doit donner la priorité à l'investissement dans les infrastructures du futur plutôt que réglementer une boucle locale fibre qui n'est pas encore construite.

Numericable, occupant des gaines d'immeubles ne peut que constater que les gaines sont d'ores et déjà occupées par plusieurs réseaux : réseau de cuivre, réseau d'électricité, réseau de service antenne, réseau du câble, câblage satellite et réseaux domotiques. Cette cohabitation n'ayant jamais fait l'objet des difficultés avérées nous ne voyons pas en quoi la régulation proposée de la fibre dans les immeubles puisse être pertinente en l'état.

Numericable souhaite donc répondre au souci de mutualisation en revenant d'abord sur l'opportunité d'imposer des obligations à la charge des opérateurs en matière de mutualisation de la partie terminale des réseaux de boucle locale, avant d'étudier l'analyse du régulateur pour décrire enfin les propositions de Numericable afin de permettre le succès du déploiement du très haut débit en France.

I. LA SITUATION ACTUELLE NE JUSTIFIE PAS L'INSTALLATION D'OBLIGATIONS DE MUTUALISATION

Dès l'introduction, l'Autorité affirme « *qu'il ne paraît pas raisonnable que chaque opérateur de boucle locale optique dispose dans chaque immeuble et dans chaque logement d'un câblage et d'une prise optique dédiés. [...] La partie terminale des réseaux fibre devra donc être mutualisée entre plusieurs opérateurs* ».

Numéricable considère qu'une telle affirmation est contestable.

Il convient en effet de rappeler que trois à cinq réseaux différents transitent actuellement dans les colonnes montantes des immeubles. Il s'agit des réseaux d'électricité, de France Télécom, ainsi que, le cas échéant, de celui du câble, de l'antenne collective et /ou du satellite.

La coexistence de ces nombreux réseaux dans une colonne montante n'a jamais posé une quelconque difficulté, qu'elle soit d'ordre technique (il ne s'agit pas de creuser de nouvelles tranchées sur la voie publique, mais simplement de passer un câble dans une colonne existante) ou juridique.

D'ailleurs, l'Autorité elle-même souligne que « *La majorité des opérateurs semble estimer que la pose de gaines de réserve jusqu'aux appartements pour les immeubles neufs et a minima dans la colonne montante en cas de réhabilitation lourde suffirait à favoriser le déploiement du très haut débit sans faire courir de risque d'incompatibilité technologique ou opérationnelle au marché* ». L'Autorité rappelle également que « *Certaines régions d'électricité ont*

indiqué à l'Autorité que la réutilisation des gaines électriques pour déployer de la fibre optique dans les colonnes montantes était possible ».

De plus, il faut souligner le faible nombre de réseaux d'opérateurs de boucle locale supplémentaires susceptibles de passer (ou vouloir passer) dans les colonnes montantes des immeubles (il s'agit en effet essentiellement de Neuf et de Free).

Rappelons également que le régime des servitudes posé à l'article L. 48 du code des postes et des communications électroniques constitue un outil adapté aux besoins des opérateurs souhaitant notamment faire passer leurs réseaux dans les immeubles. C'est le régime qu'a utilisé le câble pour développer son infrastructure.

Ainsi, en l'absence de barrières à l'entrée dans ce secteur (qu'elles soient structurelles ou réglementaires pour reprendre la distinction posée par la Commission dans sa recommandation du 11 février 2003) et compte tenu de la possibilité pour d'autres opérateurs d'installer leur réseau dans les colonnes montantes, **Numericable considère qu'il n'est ni nécessaire ni opportun d'instaurer à la charge des opérateurs une obligation de mutualisation de la partie terminale des réseaux de boucle locale.**

II. L'ANALYSE DU REGULATEUR

L'approche du régulateur reconnaît la primauté de l'investissement...

A propos de l'accès aux immeubles, l'Autorité note que l'atomisation des modalités techniques et contractuelles des réseaux intérieurs d'immeubles serait sous optimale et rappelle que *« le secteur du câble a été pénalisé, entre autres, par un tel morcellement du marché et des acteurs »*.

A propos de l'option de mutualisation au pied d'immeuble, l'Autorité constate que les opérateurs alternatifs *« n'ont pas de réseau de génie civil, pas d'adduction et pas d'accord avec les copropriétés »*.

L'analyse de ces nouveaux réseaux montre enfin que les principes d'accès et de tarification doivent néanmoins permettre à l'opérateur qui déploie de bénéficier d'un retour sur investissement relativement rapide et plus globalement d'un avantage sur ses concurrents.

...mais l'Autorité n'en tire pas toutes les conséquences sur le déploiement de la fibre optique verticale

Quatre options de mutualisation sont étudiées, sans qu'une voie soit tracée :

- pied d'immeuble ;
- co-investissement ;
- dégroupage ;

- bitstream.

L'analyse ne débouche pas sur le constat de l'impossibilité de mutualiser la seule infrastructure physique du déploiement vertical de la fibre dans les immeubles. L'Autorité aurait pu, à la lumière des expériences passées notamment sur le déploiement du câble, rappeler :

- qu'il n'y a aucune valeur dans la gestion locale d'une fraction aval d'un réseau capillaire ;
- que la recette du succès d'une mutualisation – une fois l'investissement réalisé comme l'illustre le dégroupage ADSL – réside dans continuité de la gestion du réseau entre le point d'entrée électronique du fournisseur (hier le DSLAM, aujourd'hui le NRO) au point de conversion électronique du client c'est-à-dire son modem ;
- que l'enjeu est, à l'instar des déploiements des réseaux passés, essentiellement juridique et centré sur la nature et la pérennité des servitudes de passage dans les immeubles.

Le découpage du réseau rappelle le plan câble allemand dont le résultat a été un échec retentissant pour l'opérateur allemand, n'ayant d'équivalent en Europe que son homologue français, et conduit aujourd'hui les câblo-opérateurs allemands, passés depuis sous la coupe d'investisseurs privés, de repartir sur une approche similaire à celle du câble français. Les méthodes qui n'ont pas fonctionné pour le câble voudraient être dupliquées pour la fibre.

III. NUMERICABLE PROPOSE DE DEPLOYER LA FIBRE VERTICALE, CONNECTEE AUX NRO POUR UNE PLURALITE D'OPERATEURS ALTERNATIFS

Pour sa part, Numericable propose de développer la concurrence en commercialisant des réseaux de fibre optique du NRO à travers un point de flexibilité permettant de raccorder l'habitat collectif et individuel.

La mutualisation des supports physiques que sont les déploiements horizontaux et verticaux de fibre optique est réalisée par des équipements électroniques tout comme l'ADSL.

Il s'agit d'un IRU de 15 ans fractionnable en deux sous-ensembles : du NRO vers le splitter optique (trajet « horizontal ») et du splitter vers un point de branchement optique (trajet dit « vertical »), le branchement terminal du client étant réalisé à la demande.

Le point de concentration dans cette architecture qui sera mis à disposition du ou des opérateurs est le NRO. Le point de flexibilité est un splitter, généralement en pied d'immeuble. Le point de livraison est le point de branchement optique situé sur la partie verticale du réseau. La technologie de liaison est le PON.

Cette offre peut être phasée, mais l'opérateur s'engage sur le fait de réaliser avec Numericable le lien global. En revanche, la partie verticale n'est disponible qu'en lien avec la partie horizontale.

Outre sa tarification commercialement attractive, cette offre répond aux conditions de succès du développement du très haut débit :

- réseau « sans coutures » garantissant les performances et la cohérence technique ;
- concurrence potentielle de 2 à 3 opérateurs supplémentaires, en plus de Numericable ;
- lien direct entre l'investissement et la rentabilité de l'exploitation au profit de l'opérateur investissant dans le réseau ;
- déploiement rapide.

Ainsi, dans un développement logique qui va du réseau à la prise, ouvert à la concurrence, Numericable démontre que c'est bien l'initiative privée qui est le moteur du déploiement du très haut débit.



ANNEXE 1 : Réponses au questionnaire « Mutualisation de la partie terminale de la boucle locale fibre optique »

Question 1 : Estimez-vous nécessaire que la question de la mutualisation des réseaux cuivre et câble coaxial, existant ou en cours de déploiement soit approfondie ? Si oui, dans quel cadre et avec quel objectif ?

Nous considérons qu'aucune mesure n'est nécessaire. Il existe déjà un dispositif encadrant le régime des servitudes et permettant à tout opérateur d'obtenir une servitude de passage (L48 du CPCE). Ce système, même s'il est améliorable, est actuellement utilisé par Numericable pour procéder au déploiement de ses nouvelles prises. D'ailleurs Numericable a 10 000 prises en attente de servitude. Cela démontre bien que le déploiement d'un réseau est possible, traduisant en cela l'absence de barrières structurelles.

Il résulte donc qu'en dehors du droit de l'immobilier et notamment des servitudes de passage facilitant les déploiements de réseaux, l'implication des pouvoirs publics n'est pas nécessaire et fausserait les règles de concurrence, puisque les opérateurs existants qui possèdent leurs infra ont procédé au financement de la totalité des coûts de déploiement sur leur fonds propres, tant en matière humaine que financière : toute réglementation plus favorable introduirait un biais de concurrence puisque les nouveaux opérateurs n'auraient pas ces coûts. Le cadre du déploiement relève d'accords entre les opérateurs.

Question 2 : La description ci-avant corrobore-t-elle vos connaissances en matière de propriété et de capacité de réutilisation des gaines existantes ? Cette situation vous semble-t-elle satisfaisante ? Pensez-vous que les pouvoirs publics devraient prendre des mesures, lesquelles et dans quel cadre juridique ?

Voir réponse à la question précédente.

Question 3 : Quelles évolutions du cadre en vigueur régissant les conditions d'accès des opérateurs aux immeubles vous sembleraient efficaces et proportionnées dans la perspective du déploiement des réseaux très haut débit en France ?

Nous considérons que la seule amélioration possible consiste à diminuer les délais nécessaires à l'obtention des servitudes du L48.

Par ailleurs, la description faite dans la consultation est inexacte sur au moins un point : « les câblo-opérateurs ont bénéficié d'un monopole pour la commercialisation du service antenne filaire aux copropriétés ». Cela est faux. Ce monopole n'a jamais existé. Outre la distribution hertzienne, dans les immeubles on peut trouver à la fois un réseau de service antenne, un réseau de distribution du câble et des câblages satellites. Si ce monopole existait ou avait existé, 100% des prises câblées seraient des prises de clients. A ce titre, il est effectivement prévu dans certaines conventions que les municipalités devaient assurer l'exclusivité du câble, ce qui n'a jamais été respecté et pourrait engendrer droit à indemnisation massif du secteur si la réglementation devait évoluer en la matière

Question 4 : La mutualisation de la partie terminale des réseaux fibre en pied d'immeuble vous semble-t-elle être une option pertinente à terme ? Quelles sont les conditions pour qu'une telle modalité de mutualisation soit effective ? Quels sont les paramètres limites de densité urbaine, de coût d'accès au génie civil existant et de coût d'accès au point de mutualisation en pied d'immeuble qui permettent une telle mutualisation dans des conditions économiques raisonnables pour un opérateur alternatif ?

La mutualisation de la partie terminale des réseaux verticaux ne correspond pas aujourd'hui à une problématique réelle : une multiplicité de réseaux peuvent coexister dans un même immeuble : paire cuivre FT, câble, raccordements satellites, service antenne de l'immeuble, réseaux d'électricité et les réseaux domotiques.

La logique de chacun de ces réseaux est une continuité entre le flux électronique, du point d'émission au point de réception chez le client. Par exemple, dans le dégroupage de la paire de cuivre, du DSLAM au client le réseau conserve son unicité.

La logique d'une mutualisation autonome de la boucle locale verticale, s'agissant de fibre optique, ne semble pas acquise. Elle introduirait un biais important de concurrence et une atteinte au principe de pluralité des installations.

Question 5 : A quelles conditions un accord de co-investissement entre plusieurs opérateurs très haut débit vous semble à la fois efficace à court terme et compatible avec le maintien d'une concurrence dynamique, excluant les comportements d'oligopole ou d'entente tacite, à moyen et long terme ?

Le co-investissement ne nous semble pas être une solution envisageable. Numericable propose aux opérateurs une offre en deux phases, du NRO au point de raccordement, qui correspond à sa volonté de commercialiser en gros

l'investissement qu'il réalise dans le déploiement de la fibre optique. Il ne s'agit pas de co-investissement mais de l'investissement d'un opérateur qui prend le risque technique et financier du déploiement.

Question 6 : Contrairement à l'analyse présentée ici, estimez-vous possible de proposer une offre de dégroupage, c'est-à-dire de location passive accès par accès d'une boucle locale PON ? Une obligation de pose de fibres surnuméraires devrait-elle être imposée aux opérateurs déployant des boucles locales PON, en prévision d'une éventuelle location ultérieure à un opérateur n'ayant pas co-investi dans cette boucle locale ? Le cas échéant pouvez-vous préciser le cadre juridique que vous envisagez pour une telle obligation ?

Nous estimons que l'obligation de pose de fibres surnuméraires n'est pas une solution adaptée . En effet, Numericable ne pourrait pas bénéficier de cette offre, sa technologie de diffusion lui empêchant d'utiliser les fibres posées par les autres opérateurs.

Par ailleurs, il n'y a aucune nécessité d'imposer une telle obligation, Numericable déploie systématiquement plusieurs paires de fibres surnuméraires dans le cadre de son offre. Ceci relève d'accords commerciaux entre opérateurs.

Question 7 : Quelles sujétions nouvelles le passage du cuivre à la fibre est-il susceptible de créer pour le dégroupage d'une boucle locale point à point au NRO ? La réponse pourra notamment porter sur les modalités et coûts de jarretière, l'hébergement des têtes de câbles, les modalités de colocalisation ou de localisation distante des équipements actifs, la détection des pannes par test de continuité ou échométrie.

Question 8 : A quelles conditions une offre de type bitstream vous semble-t-elle constituer une option de mutualisation satisfaisante des réseaux fibre ? Les technologies actuelles permettent-elle d'envisager une telle offre ?

L'offre de bitstream, du fait de sa complexité, ne fait pas partie des projets de Numericable

Question 9 : Quelle(s) offre(s) de mutualisation de la partie terminale de leur réseau vous semble(nt) devoir être proposé par chaque opérateur aux autres opérateurs ?

Cf. Notre offre

Question 10 : Estimez-vous nécessaire qu'il y ait un contrôle des tarifs des offres d'accès à la partie terminale des réseaux ou chaque acteur doit-il être libre de ses tarifs ? Si contrôle il y avait, quels pourraient en être les principes ? Serait-il étendu aux accords de co-investissement et sous quelle forme éventuelle ?

Comme nous l'avons exposé, il existe d'ores et déjà une concurrence sur la partie terminale des réseaux donc il n'y a aucune justification à l'imposition d'une quelconque régulation.

Question 11 : Dans quelles limites les clauses de réciprocité vous semblent-elles devoir être acceptées pour la fourniture des accès très haut débit ?

Question 12 : Les opérateurs sont invités à préciser les principales caractéristiques d'une offre d'hébergement adaptée à l'accès au niveau du NRO à une boucle locale fibre : notamment nature des équipements à héberger, taille des baies, capacité et surface au sol, taille et nombre de têtes optiques.

Nous considérons qu'il n'est pas nécessaire de fixer une technologie unique, cela pourrait avoir comme conséquence de figer les réseaux et empêcher toute innovation technologique, rendant statique la concurrence.

Question 13 : Quelles sont les caractéristiques minimales des boîtiers de raccordement permettant une mutualisation en pied d'immeuble ? Les réponses pourront notamment porter sur la taille du coîtier ou sa structure, sur l'existence de connecteurs optiques pré installés sur les fibres et sur leur identification.

Voir réponse à la question 12

Question 14 : La solution proposée par France Télécom vous semble-t-elle satisfaisante ? Quelles autres solutions vous paraîtraient efficaces et raisonnables pour le client final, les copropriétés et les différents opérateurs ? Quel système de tarification ou de droit de suite proposez-vous ?

Question 15 : Partagez-vous l'analyse ci-avant sur la nature des informations préalables devant être fournies aux opérateurs intéressés ou ayant souscrit à une offre de mutualisation ? Un délai d'information, dans un sens ou l'autre, vous semble-t-il justifié ?

Question 16 : Les cinq sujets listés ci-avant vous semblent-ils devoir être normalisés ? Existe-t-il d'autres besoins ? La proposition de groupe de travail sous l'égide de l'Autorité vous semble-t-elle pertinente ?

Voir réponse à la question 12

Question 17 : Estimez-vous que les offres de mutualisation des acteurs doivent être soumises à une régulation des pouvoirs publics ? Si oui, quel schéma incitatif, réglementaire ou législatif vous semblerait le plus adapté ?

Non ; autorégulation des opérateurs.

Annexe 1 : Offre d'accès proposée par France Télécom

Question 18 : Quelle est votre évaluation de l'offre proposée par la société France Télécom, en termes de principes généraux et de conditions de mise en œuvre ? En l'état, cette offre vous semble-t-elle satisfaisante ? Le cas échéant, quelles améliorations pourraient y être apportées ?

Nous considérons qu'aucune appréciation ne doit être portée sur les offres des opérateurs. Les opérateurs ayant le choix entre accepter une offre d'un autre opérateur ou construire leur réseau. Par ailleurs, ces offres, s'agissant des opérateurs alternatifs, restent théoriques, puisqu'il n'y a aucun réseau déployé.

Annexe 2 : Offre d'accès proposée par Free

Question 19 : Quelle est votre évaluation de l'offre proposée par la société Free, en termes de principes généraux et de conditions de mise en œuvre ? En l'état, cette offre vous semble-t-elle satisfaisante ? Le cas échéant, quelles améliorations pourraient y être apportées ?

Annexe 3 : Offre d'accès proposée par Neuf Cegetel

Question 20 : Quelle est votre évaluation de l'offre proposée par la société Neuf Cegetel, en termes de principes généraux et de conditions de mise en œuvre ? En l'état, cette offre vous semble-t-elle satisfaisante ? Le cas échéant, quelles améliorations pourraient y être apportées ?