



ORIENTATIONS
de l'ARCEP suite à la première phase des travaux
d'expérimentation et
d'évaluation relatifs à la mutualisation des réseaux en fibre optique

Réponse de L'UFC Que Choisir
Mai 2009

L'UFC-Que Choisir est très satisfaite de la démarche entreprise par l'ARCEP. En effet, il est important d'expérimenter différentes pistes techniques pour pouvoir départager le plus objectivement possible les propositions des opérateurs.

L'UFC-Que Choisir estime très important que l'autorité poursuive ses expérimentations notamment pour définir plus précisément la localisation du point de mutualisation dans les zones peu denses. Sur ce point la conviction de l'association reste que le NRO est un point pertinent dans la mesure où il garantit une certaine facilité d'accès mais aussi de substantielles économies : une seule fibre entre l'habitation et le NRO serait suffisante. Bien sûr, cela implique que les opérateurs ayant fait le choix de GPON, effectuent le découplage de la fibre avant le NRO.

La mutualisation en zone dense

Il semble acquis que le pied d'immeuble sera le point de mutualisation de référence pour les zones denses. L'association souhaite rappeler la nécessité d'éviter au maximum que ce dernier se retrouve dans le domaine privé. En effet, cela risque de complexifier substantiellement les opérations de raccordement pour les opérateurs n'ayant pas équipé l'habitation en question, mais pourrait également créer des désagréments pour les consommateurs qui devraient subir d'importants passages dans les parties communes ainsi que les nuisances propres à ce type d'intervention.

Le pied d'immeuble quel seuil ?

De la même manière, fixer le seuil à partir duquel le point de mutualisation est en pied d'immeuble à 12 logements nous semble excessivement restreint.

Lorsqu'un immeuble est capté par un opérateur, en l'occurrence l'opérateur d'immeuble, l'incitation pour un autre opérateur d'installer ses infrastructures (par exemple tirer une fibre entre ses équipements actifs ou le NRO et le pied d'immeuble) dépend des clients potentiels, plus ils sont nombreux plus l'incitation est forte.

Leur nombre est d'autant plus important qu'il peut être difficile de capter de nouveaux clients, notamment à cause des durées d'engagement et des « switching cost » (renvoyer le modem, changer d'adresse mail, supporter une période sans pouvoir accéder à Internet ni avoir une ligne de téléphone filaire, etc.).

« Un client potentiel » est une notion toute relative notamment car elle intègre une dimension qualitative. Par exemple certaines zones peuvent être denses mais dans des parties du territoire où les revenus des consommateurs sont inférieurs à la moyenne nationale (l'espérance de revenus par abonné [ARPU] est donc faible). Par conséquent, ces derniers étant des clients moins intéressants pour les opérateurs, combien en faut-il pour que l'opération de raccordement soit économiquement intéressante ?

Dès lors, il semble nécessaire d'assurer un nombre de clients potentiels suffisamment important pour que l'incitation à investir des opérateurs soit maintenue à des niveaux raisonnables, partout sur le territoire. Par conséquent, le seuil de 24 habitations nous semble plus approprié.

Monofibre ou multi-fibres ?

Enfin, concernant l'architecture de la partie terminale du réseau de fibre optique l'UFC-Que Choisir est très favorable, dans les zones où le raccordement en pied d'immeuble s'impose, aux multifibres. Cette modalité semble s'imposer dans la mesure où les opérateurs ont fait des choix technologiques mais aussi de gestion des réseaux divergents.

De plus, la Synthèse de la première phase des travaux d'évaluation et d'expérimentation relatifs à la mutualisation des réseaux en fibre optique réalisée par l'ARCEP semble démontrer que cette modalité peut rendre plus aisé le « churn », ce qui *à priori* est plutôt favorable à la concurrence et au consommateur.

« En multi-fibres, l'opérateur ayant déjà relié ses fibres dans l'immeuble au préalable n'a plus à intervenir au point de mutualisation pour le churn (il suffit que le client utilise le connecteur correspondant à son nouvel opérateur commercial au niveau de sa prise terminale optique) » (p. 7).