



# Lignes directrices relatives à la tarification de l'accès aux réseaux à très haut débit en fibre optique déployés par l'initiative publique

---

Réponse du SIEA à la Consultation publique  
organisée par l'ARCEP du 6 octobre au 6  
novembre 2015

## Introduction

Le Syndicat Intercommunal d'énergie et de e-communication de l'Ain (SIEA) est un des plus anciens (lancé en 2007) et plus importants (plus de 90.000 prises raccordables actuellement) réseaux d'initiative publique FTTH en service. Ce réseau construit et financé par le Syndicat est exploité sous forme de régie par ce dernier.

Compte tenu de l'absence de référentiel préexistant, il a dû mettre en place son propre catalogue de services pour répondre aux besoins des opérateurs commerciaux, usagers de son réseau.

L'essentiel de ses recettes (3,3M€ HT en 2014) proviennent donc des montants facturés à ces usagers sur la base de ce catalogue, notamment au travers de la location de services activés ou RFoG (2,8 M€ HT en 2014).

Par ailleurs, le SIEA s'est mis en situation d'accueillir l'opérateur Orange dans le cadre de l'exécution d'un protocole en date du 17 avril 2014. Notamment, il procède à la mise à niveau de son réseau existant pour permettre d'accueillir Orange et a également mis au point avec ce dernier une offre de cofinancement qui est maintenant stabilisée.

Les lignes directrices de l'ARCEP « relatives à la tarification de l'accès aux réseaux à très haut débit en fibre optique déployés par l'initiative publique » constituent un élément capital en termes financiers pour l'équilibre du plan d'affaires du SIEA mais aussi en termes d'exécution de la politique d'aménagement numérique de son territoire voulue par les 419 communes de l'Ain membres de ce syndicat.

De ce fait, le SIEA a jugé utile de se rapprocher d'autres collectivités territoriales et d'autres opérateurs de RIP afin de constituer un groupe de travail réfléchissant ensemble aux conséquences des lignes directrices sur l'économie et la pérennité des RIP FttH. Ce travail en commun a conduit à différents échanges informels avec les services de l'ARCEP, à l'élaboration d'un argumentaire produit par le groupe de travail et communiqué à l'ARCEP le 3 août 2015 et à une audition de représentants du groupe de travail par le Collège de l'ARCEP le 1<sup>er</sup> septembre 2015.

En exergue, le SIEA estime que certaines positions, prises dans la consultation publique sur la tarification de la location activée, si elles sont mises en œuvre en l'état, sont susceptibles de créer des risques additionnels dans la commercialisation des RIP avec des conséquences négatives sur l'équilibre financier de ceux-ci et, le cas échéant, le ralentissement des investissements consentis par les collectivités territoriales dans le cadre du Plan France Très Haut Débit.

Le SIEA appelle l'attention de l'ARCEP sur le fait que les contraintes tarifaires envisagées sont en décalage par rapport à la réalité des coûts et des besoins du marché émergent des RIP FttH, contraintes qui pourraient se révéler insupportables pour les collectivités territoriales qui sont de fait les principaux investisseurs dans les réseaux très haut débit pour près de la moitié de la population française.

**Question 1 Les contributeurs sont invités à exposer leur point de vue sur les éléments présentés dans la première section.**

Concernant la convergence des offres sur le marché de gros, il convient de souligner qu'à partir du moment où l'Etat français, à la différence d'autres Etats européens, a décidé de ne pas conduire lui-même l'intervention dans les zones non couvertes par l'initiative privée et à encourager celle des collectivités territoriales au niveau départemental ou pluri-départemental, la convergence des projets et des offres est plus difficile à obtenir compte tenu de la multiplicité des situations technico-économiques et des modes de gestion adoptés par les collectivités territoriales.

Le SIEA admet que la convergence des offres de gros est un élément souhaitable dans le paysage des RIP FttH mais qu'il ne doit pas conduire à une uniformité des tarifs décidée nationalement sur des bases éloignées des réalités économiques. En l'état, le SIEA constate que l'ARCEP a rigidifié son approche par rapport à ses propositions initiales (remise de lancement de 10% cumulable avec une fourchette de +/- 10%) en réduisant quasi totalement les possibilités d'adaptations des tarifs tant en période de « lancement » qu'en période de « montée en charge » et en les supprimant totalement en période « d'équilibre économique ».

**Question 2 Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur les conditions économiques d'accès aux réseaux à très haut débit en fibre optique déployés en zones d'initiative privée.**

Concernant l'absence d'offre d'accès activée en zone d'initiative privée, le SIEA fait remarquer que l'opérateur Numericable dont l'essentiel du réseau est situé en zone d'initiative privée propose une offre de gros bitstream très haut débit sur ses réseaux câblés à partir de 13 € par mois. Cette offre a fait l'objet d'un agrément par l'Autorité de la concurrence.

Dans son communiqué en date du 30 juillet 2015, celle-ci indiquait :

*« Les offres de référence donneront les moyens aux concurrents de Numericable de répliquer ses offres de détail à très brève échéance, sans devoir attendre que les déploiements FttH soient achevés.*

*Au terme de la consultation, qui a également permis de recueillir l'avis de l'Arcep, et après avoir obtenu des améliorations sur plusieurs points importants, l'Autorité agréé les offres de référence relatives à l'accès au réseau câblé de Numericable. Elle a notamment vérifié que les tarifs ne créeront pas d'effet de ciseau tarifaire. L'Autorité a ainsi comparé le niveau des prix de détail pratiqués par Numericable-SFR et le niveau des tarifs de ses offres de référence, pour s'assurer que l'espace économique laissé aux opérateurs concurrents était suffisant pour leur permettre de concurrencer efficacement le nouvel ensemble.*

*Grâce à ces offres, les concurrents pourront répliquer les offres de détail de Numericable sur son réseau câblé très haut débit, le temps de déployer leurs propres réseaux FttH. Les concurrents auront accès à un ensemble complet de prestations de gros leur permettant de construire une gamme d'offres équivalente à celle de Numericable. Ils bénéficieront également de tarifs ne générant pas d'effet de ciseau tarifaire et leur laissant un espace économique suffisant pour se développer. »*

Dès lors, il paraît difficile d'avancer qu'il n'existe pas d'offre de location activée très haut débit en zone d'initiative privée. L'offre de référence de Numéricable ne devrait donc pas être écartée de l'analyse de l'ARCEP en raison de la nature technique du réseau sur lequel elle repose.

La méthode « bottom up » de détermination du prix de l'activé proposée par l'ARCEP ne pose pas de difficulté au SIEA dans la mesure où elle se fonde sur des coûts réels et des hypothèses en rapport avec la réalité du marché de gros FttH.

**Question 3 Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur l'analyse de l'Autorité du caractère comparable des réseaux à très haut débit en fibre optique déployés en zones d'initiative publique avec les réseaux déployés en zone d'initiative privée, notamment dans le cadre du Plan France Très Haut Débit.**

Le SIEA estime qu'il n'existe pas de comparabilité des offres en raison du caractère hétérogène des conditions technico-économiques et des modes de gestion propres aux réseaux d'initiative publique différentes avec celles des zones d'initiative privée (densité, niveau de concurrence et jeu des acteurs) et même différentes entre les zones d'initiative publique.

**Question 4 Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur les niveaux tarifaires applicables par les réseaux d'initiative publique.**

### Tarif de référence sur la location activée

Sur ce point, des échanges ont été conduits entre les opérateurs de RIP du groupe de travail disposant d'une connaissance précise des prix de revient d'un service activé. Ils ont permis de montrer qu'il existe une convergence entre ces opérateurs sur des fourchettes de prix de revient pour chaque élément de coût malgré des architectures techniques différentes. Le tableau qui suit résume les constats effectués sur chaque élément de prix de revient d'un service de gros activé au regard de la classification et des évaluations fournies par l'ARCEP dans sa consultation :

<b>Prix de revient margés d'un service d'accès activé FTTH selon la classification des lignes directrices ARCEP (en € par mois)</b>	<b>ARCEP</b>	<b>Fourchettes constatées par les opérateurs de RIP</b>
Prix de revient segment PM-PBO en location passive mensuelle	13 €	10,29 € à 12,00 €
Prix de revient d'activation mensuel moyen	5 €	2,25 € à 3,50 €
Prix de revient mensuel actualisé sur 20 ans du lien de raccordement distant	1 €	0 € à 0,75 €
<b>Prix de revient activé hors livraison nationale et hors raccordement final</b>	19 €	13,30 € à 15,20 €
Prix de revient mensuel de collecte pour une livraison nationale	2 €	2,00 € à 2,05 €

Prix de revient mensuel du raccordement final actualisé sur 20 ans	5 €	2,12 € à 3,20 €
<b>Total prix de revient activé incluant la livraison nationale et le raccordement final</b>	26 €	16,86 € à 20,45 €

Ce tableau appelle les remarques suivantes :

#### 1. Prix de revient PM-PBO en location passive

La plupart des opérateurs de RIP convergent sur le fait que le tarif de référence de 13 € par mois n'est pas cohérent mathématiquement avec ceux de l'offre de cofinancement.

En prenant l'hypothèse qu'un opérateur de RIP s'achète à lui-même une tranche de cofinancement (droit d'usage de long terme de 500 € et récurrent de 5€ par mois), son prix de revient d'une location passive en € constants avec un taux de rémunération du capital de 12% (prime de risque de 4% incluse) serait de 10,29 € HT par mois et non de 13 €.

Le calcul est explicité dans le tableau qui suit :

	Annuel	Mensuel				
Coût de l'argent pondéré	12,00%	0,95%				
	Coût par Unité	Capacité en Clients	Taux de Remplissage	Capex par Client	Durée Amort.	Par client par Mois
<i>Lien PBO-PM en Cofinancement</i>						
Droit d'usage de long terme	500,00 €	1	100%	500,00 €	20	5,29 €
Récurrent	5,00 €	1	100%			5,00 €
<b>Lien PBO-PM en Cofinancement</b>						<b>10,29 €</b>

Sur la base d'un prix de revient de 10,29 € par mois, un opérateur cofinancier serait en mesure de proposer des prix de gros de location activée plus bas d'environ 2,70 € par mois par rapport à un opérateur qui voudrait proposer ce service sur la base d'un prix de revient de location passive de 13 € par mois.

Il semble donc nécessaire que l'ARCEP puisse justifier l'écart entre ce calcul simple mais objectif que peut réaliser tout opérateur cofinancier au moment de l'établissement de ses prix de revient et le montant de 13 € résultant de son modèle.

#### 2. Prix de revient d'activation mensuel moyen

L'ARCEP indique que « ... à ce jour et à partir des éléments de coûts disponibles notamment dans le cadre du dégroupage, les coûts d'activation mensuels moyens des opérateurs d'envergure nationale (équipement, hébergement et prestations connexes) sont estimés par l'Autorité à environ 5 euros ».

Les opérateurs de RIP estiment qu'il n'est pas pertinent d'appliquer le coût d'activation du dégroupage du réseau cuivre au réseau en fibre optique qui est fondamentalement différent techniquement.

Par ailleurs, il convient à ce stade de faire remarquer qu'il n'existe pas une architecture unique de réseau activé. La plupart des réseaux activés actuels s'appuient sur une architecture GPON dont le prix de revient d'activation est peu élevé (de l'ordre de 2,25 à 2,50 € par mois) alors que d'autres réseaux s'appuient sur une architecture AON (Active Optical Network) dont le prix de revient est plus élevé (de l'ordre de 3,50 € par mois) car il nécessite la mise en œuvre d'un nombre plus important d'équipements d'activation (notamment au PM), mais qui nécessite moins de fibres et permet une meilleure sécurisation en amont du PM.

### 3. Prix de revient mensuel actualisé sur 20 ans du lien de raccordement distant

La consultation de l'ARCEP indique que le « *coût mensuel actualisé sur 20 ans du lien de raccordement distant, lorsqu'il existe, est estimé à environ 1 euro* ». En ce qui concerne les opérateurs de RIP, la fourchette de prix de revient varie de 0 € (pour les architectures où les PM sont collocalisés au NRO) à environ 0,70/0,75 € pour une architecture GPON avec raccordement distant. L'architecture AON est de ce point de vue plus économe avec un prix de revient de l'ordre de 0,20 € qui compense en partie le surcoût d'activation indiqué ci-dessus.

### 4. Prix de revient d'un service activé hors livraison nationale et raccordement final

Sur la base des trois éléments de prix de revient décrits ci-dessus, on constate que le tarif de référence de l'ARCEP serait de 19 € par mois alors que la somme des prix de revient margés résultant de données réelles est située entre 13,30 € et 15,20 € par mois selon les opérateurs de RIP.

Le SIEA demande donc à l'ARCEP de revoir à la baisse son tarif de référence dans la fourchette indiquée ci-dessus.

### 5. Prix de revient de collecte pour une livraison nationale

Les opérateurs de RIP sont en ligne avec l'estimation de 2€ par mois fournie par l'ARCEP mais en soulignant qu'il s'agit d'un prix de revient moyen pour livraison dans un GiX parisien. Il reste que les coûts restent fortement corrélés à la distance ; ce qui peut conduire à des coûts plus faibles de livraison si elle est effectuée dans des GiX d'envergure nationale, proches des RIP concernés.

Il convient toutefois de rappeler que la livraison nationale n'est pas un service qui fait partie du périmètre habituel des RIP et que certains n'en proposent pas. Il ne semble donc pas pertinent de réguler cet élément dans le cadre des lignes directrices.

### 6. Prix de revient mensuel du raccordement final actualisé sur 20 ans

L'ARCEP indique que « *le coût mensuel du raccordement final pour un opérateur d'envergure nationale dans la zone d'initiative privée, actualisé sur 20 ans et en tenant compte des différentes catégories de raccordement final existant dans cette zone, est estimé à environ 5 euros* ».

Les opérateurs de RIP constatent que le coût du raccordement final net de subvention se situe en moyenne à 250 € duquel il convient de déduire les participations FAI et les promotions évaluées en moyenne à 50 €. En appliquant un taux de rémunération du capital de 12%, le prix de revient mensuel d'un raccordement se situe à 2,65 € hors participation FAI et promotions et à 2,12 € après déduction des participations FAI et promotions. Le détail de ce calcul est fourni dans le tableau suivant :

	Annuel	Mensuel				
Coût de l'argent pondéré	12,00%	0,95%				
	Coût par Unité	Capacité en Clients	Taux de Remplissage	Capex par Client	Durée Amort.	Par client par Mois
<i>Raccordement final</i>						
Raccordement net de subvention	250,00 €	1	100%	250,00 €	20	2,65 €
Participation FAI/Abonné/Promotion	- 50,00 €	1	100%	- 50,00 €	20	- 0,53 €
<b>Raccordement final</b>						<b>2,12 €</b>

Ce calcul peut varier en fonction des hypothèses retenues mais il semble que le coût mensuel de 5€ proposé par l'ARCEP soit largement surévalué par rapport aux calculs des opérateurs de RIP qui situent entre 2,12 € et 3,20 € par mois

#### 7. Prix de revient mensuel activé incluant la livraison nationale et le raccordement final

Sur la base de l'ensemble des éléments de prix de revient décrits ci-dessus, on constate que le tarif de référence de l'ARCEP serait de 26 € par mois alors que la somme des prix de revient margés résultant de données réelles est située entre 16,86 € et 20,45 € par mois selon les opérateurs de RIP, sachant toutefois que celle-ci ne devrait pas inclure la livraison nationale comme indiqué ci-dessus.

Mais à supposer que l'ARCEP maintienne sa classification et ses estimations dans les lignes directrices publiées, il en résulterait une augmentation des coûts supportés par les opérateurs de détail entre 5,50 € et 9 € par mois. Même si elle permettrait en théorie une augmentation des marges pour les opérateurs de RIP, elle se traduirait en fait par une destruction de valeur pour l'économie des RIP dans la mesure où les volumes de services concernés présentent une forte élasticité au prix de détail.

### Effet de ciseau

Les collectivités et opérateurs de RIP ne peuvent donc se désintéresser de l'impact destructeur de valeur pour l'économie des RIP au cas où l'ARCEP souhaiterait mettre en œuvre les tarifs de référence qu'elle envisage dans sa consultation pour les services activés.

En partant des tarifs constatés actuellement sur le marché de détail, il apparaît que tant les opérateurs de proximité clients des RIP FTTH activés que les opérateurs nationaux constructeurs ou cofinanceurs en zone très dense ou en zone AMII proposent des tarifs de détail non remisés entre 30 € et 35 € TTC.

Une démonstration simple montre que sur la base d'un prix de revient de 26 € pour les infrastructures passives et actives, il n'existerait plus d'espace économique pour les opérateurs de proximité pour produire leurs services et les commercialiser en dégagant une marge raisonnable.

<b>Chaîne de valeur pour un opérateur de détail : offre FTTH résidentielle</b>	<b>Source des coûts : consultation LD ARCEP</b>	
Prix de détail TTC	30,00	35,00
Prix de détail HT	25,00	29,17
Coût mensuel PM-PBO en location passive	13,00	13,00
Coût d'activation mensuel moyen (équipement, hébergement et prestations connexes)	5,00	5,00
Coût mensuel actualisé sur 20 ans du lien de raccordement distant	1,00	1,00
Coût de collecte pour une livraison nationale	2,00	2,00
Coût mensuel du raccordement final actualisé sur 20 ans	5,00	5,00
Coût total passif + activé	26,00	26,00
<b>Espace économique</b>	- <b>1,00</b>	<b>3,17</b>

Le tableau qui précède illustre ce point : pour un tarif de 30 € TTC, l'espace économique serait négatif alors que pour un tarif de 35 € TTC, l'espace économique serait totalement insuffisant pour permettre aux opérateurs concernés de se maintenir sur le marché avec ce type d'offre. Il convient de souligner que des opérateurs nationaux s'appuyant sur le cofinancement ou la construction de leurs propres réseaux sont en mesure de produire des offres à 30 ou 35 € TTC mais qui ne sont pas disponibles en zone d'initiative publique. Ces offres ne seraient donc pas répliquables par des opérateurs de proximité clients des RIP activés.

Il paraît à cet égard hasardeux de tabler sur une augmentation des tarifs de détail qui permettrait d'absorber l'augmentation des tarifs de gros activés. La réalité du marché français depuis de nombreuses années est la persistance de prix de détail bas pour l'accès haut débit. Ce n'est pas le déploiement du très haut débit qui va conduire les ménages à accepter une augmentation des prix incompatible avec leurs budgets de plus en plus contraints.

Une première conséquence de cet effet de ciseau serait la disparition d'offres d'entrée de gamme qui assurent pour le moment la dynamique commerciale des RIP FTTH et une part importante des recettes de ceux-ci. Certains opérateurs de proximité ont indiqué qu'ils seraient probablement conduits à renoncer à leur activité résidentielle FttH avec des conséquences négatives sur leur pérennité financière et l'emploi généré directement ou indirectement par leur activité.

Comme les opérateurs nationaux montrent pour le moment peu d'intérêt pour venir sur les RIP autrement que d'une manière sélective, la plupart des collectivités territoriales et les opérateurs de RIP ne peuvent pas compter sur des recettes de cofinancement de manière certaine.

Ceci risque de conduire à un ralentissement des projets d'aménagement numérique du territoire ou bien à des surcoûts supportés par les collectivités territoriales ; ce qui ne va pas dans le sens de la compétitivité numérique de la France et du succès du Plan France Très Haut Débit.

### **Tarifs de référence sur la location RFoG**

Le SIEA note que l'ARCEP considère qu'il semble possible que le niveau des coûts d'activation mensuels moyens puisse « varier en fonction des caractéristiques spécifiques de l'offre d'accès activé considérée et notamment en cas d'utilisation de la technologie dite RFoG (Radio Frequency over Glass). »

Le SIEA qui maîtrise celle-ci souhaite rappeler qu'elle n'est pas une technologie d'activation au sens habituel, les équipements mis en place par l'opérateur de gros étant de niveau 1 OSI (amplification du signal, multiplexage/démultiplexage), la gestion des niveaux 2 et 3 étant entièrement réalisée par l'opérateur commercial. Les prix de revient margés, spécifiques au RFoG sont dans notre expérience et celle d'autres opérateurs de RIP maîtrisant la technologie, situés entre 2,25 et 2,90 € par mois, auquel il convient d'ajouter entre 0,11 et 0,76 € par mois pour la location du lien de raccordement distant. Le prix de revient spécifique du RFoG incluant le raccordement distant ne dépasse donc pas les 3€ par mois.

En prenant le tarif de location passive de 10,29 € comme base, le tarif de référence ne devrait donc pas dépasser 13,30 € par mois hors raccordement final, la livraison nationale étant de toute manière assurée par l'opérateur commercial.

**Question 5 Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur l'opportunité d'instaurer les mécanismes de remise énoncés dans la phase de lancement et sur les niveaux envisagés pour les seuils de remises.**

**Question 6 Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur l'opportunité d'instaurer les mécanismes d'ajustement des tarifs énoncés et sur les niveaux envisagés durant les phases de montée en charge et d'exploitation.**

**Question 7 Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur les niveaux tarifaires exposés, en particulier celui du tarif de l'offre d'accès activé et les niveaux de coûts associés aux différentes composantes de ce dernier, le cas échéant en prenant en compte différentes configurations technologiques.**

Le SIEA estime que les questions 5, 6 et 7 ont un objet identique : c'est-à-dire la prise en compte du temps dans l'évolution des tarifs et lui apporte en conséquence une réponse unique.

Le SIEA ne serait a priori pas concerné par les modalités transitoires du fait du taux de pénétration de son réseau supérieure à 20% et de l'ancienneté de son projet supérieure à 7 ans. Toutefois, il lui paraît utile de faire part à l'ARCEP de son point de vue, compte tenu de son expérience éprouvée dans la commercialisation d'un RIP FttH.

Les modalités transitoires envisagées par l'ARCEP prennent en compte 2 mécanismes :

- Une remise plafonnée en période de lancement à 10% sur le tarif de référence de la location passive ou de la location activée (ou à 20% sur le tarif récurrent de référence du cofinancement) ;
- Une fourchette limitée en période de montée en charge à +/- 0,50 € par mois pour la location passive (ou le récurrent du cofinancement) ou à +/- 1€ pour la location activée.

Le tableau qui suit récapitule les tarifs de référence cible de location passive ou active, les prix de revient margés communiqués par les opérateurs de RIP et les tarifs de référence après application des modalités transitoires :

Prix de revient margés d'un service activé FttH selon la classification des LD ARCEP : en € par mois	Tarifs de référence ARCEP	Fourchettes constatées par les opérateurs de RIP	Tarifs ARCEP avec remise de 10%	Tarifs ARCEP "bas de fourchette"
Prix de revient PM-PBO en location passive mensuelle	13,00	10,29 à 12,00	11,70	12,50
Prix de revient activé hors livraison nationale et hors raccordement final	19,00	13,30 à 15,20	17,10	18,00
Total prix de revient activé incluant la livraison nationale et le raccordement final	26,00	16,86 à 20,45	23,40	25,00

On constate que les prix de référence restent, en période de lancement comme en période de stabilisation, globalement supérieurs à ceux résultant des prix de revient des opérateurs de RIP, tant en location passive qu'en location activée. Ces remises transitoires seraient insuffisantes pour conserver un espace économique pour les opérateurs de location activée souhaitant se maintenir sur la partie compétitive du marché de détail face aux opérateurs cofinanceurs comme indiqué dans le paragraphe précédent.

Par ailleurs, la durée de la période de lancement de 2 ans semble trop réduite pour influencer de manière significative le comportement d'opérateurs commerciaux dans leur souhait de pénétrer sur un RIP si l'ARCEP maintient une exigence de tarifs de référence en forte hausse.

En revanche, ces modalités transitoires peuvent avoir un effet d'accompagnement utile si elles sont appliquées à des tarifs de référence résultant de la réalité des coûts constatée par les opérateurs de RIP (voir plus haut), à condition d'être aménagées, notamment en ce qui concerne la durée de la période de lancement limitée à 2 ans ou à l'atteinte d'un taux de pénétration de 20%.

Il semble au SIEA qu'une période de l'ordre de 5 ans ou un taux de pénétration de l'ordre de 50% serait nécessaire pour assurer le lancement des RIP. En ce qui concerne la fin de la période de montée en puissance, une durée de 7 à 10 ans serait plus en rapport avec la réalité économique des zones moins denses et ce d'autant plus que les opérateurs nationaux viendraient plus tard et avec moins d'intensité que dans les zones d'initiative privée.

**Question 8 Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur l'analyse de l'Autorité et les modalités d'adaptation des contrats en cours, notamment les contrats de délégation de service public, concernant les RIP dont les conditions tarifaires d'accès étaient déjà en vigueur avant le 6 août 2015.**

**Réponse couverte par le secret des affaires**

[...]

**Question 9 Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur les modalités de transmission à l'Autorité des conditions tarifaires d'accès aux réseaux à très haut débit en fibre optique.**

Le SIEA n'a pas de difficulté à fournir l'ensemble des informations indiquées, le cas échéant dans le respect du secret des affaires.

**Conclusion et perspectives**

Le SIEA est conscient que sa contribution à la consultation ne va pas nécessairement dans le sens souhaité par certains opérateurs nationaux qui ne s'intéressent pas actuellement au marché des zones d'initiative publique et qui cherchent à retarder par différents moyens la mise en œuvre des RIP très haut débit pour protéger leur rente de monopole le plus longtemps possible. Ceci n'est évidemment pas dans l'intérêt des territoires ruraux que défendent les collectivités territoriales ni dans celui de l'Etat gardien de la compétitivité numérique de la France.

Il lui paraît donc nécessaire que les lignes directrices tarifaires de l'ARCEP prennent en compte les objections et propositions d'amélioration formulées par les collectivités territoriales, leurs associations et les opérateurs de RIP, notamment dans le cadre des travaux du groupe de travail « tarification » dont l'ARCEP a été régulièrement informée.