



A Montpellier, le 6 novembre 2015

Le Président Directeur Général

A l'attention de M. Benoît LOUTREL
Directeur Général
7, square Max Hymans
75730 Paris Cedex 15

Objet : réponse à la consultation publique relative à la tarification de l'accès à la fibre en zone RIP.

Monsieur le Directeur Général,

Budget Telecom est un opérateur qui a su développer historiquement des offres de télécommunications à prix raisonnable avec un service de qualité.

Même si Budget Telecom a par ailleurs développé depuis 2014 des offres d'efficacité énergétique (sous la marque qinergy) qui seront un levier de croissance complémentaires pour les années à venir, l'activité de télécommunications représente encore à ce jour l'essentiel de ses revenus.

Forte de son expérience, Budget Telecom est déterminée à développer son activité dans la fibre, qui est un levier essentiel de croissance, susceptible de compenser la situation dramatique des marchés mobiles et fixes.

[...]

C'est dans ce contexte que la présente consultation nous porterait un coup fatal en supprimant tout intérêt à développer une offre fibre dans les zones RIP.

C'est pourquoi je me permets dans la présente de vous exposer notre analyse du projet soumis à consultation, ainsi qu'une proposition d'amélioration des offres.

Un cadre réglementaire dont les effets sur la concurrence entre opérateurs sont au mieux incertains

En liminaire, il apparaît que la pertinence même des lignes directrices dans le cas particulier de la ZMD hors AMII, où la carence de l'initiative privée a été dûment constatée, n'est pas avérée. En l'absence d'infrastructure concurrente dans les zones concernées (les infrastructures en cuivre d'Orange ne permettant pas de faire du très haut débit, sauf dans des cas très limités de montée en débit) : il est en effet difficile de prétendre que les subventions introduisent une quelconque distorsion « dans le marché » du très haut débit. Et dès lors que les subventions sont accordées après un appel d'offre, il est tout autant difficile de prétendre que les subventions introduiraient une distorsion dans la concurrence « pour le marché ».

BUDGET TELECOM

Société Anonyme au capital de 531.037,95 euros - 422 716 878 R.C.S. MONTPELLIER
Siège social : 75 allée Jean-Marie Tjibaou - 34000 MONTPELLIER
Adresse postale : 52 rue d'Odin - CS 40900 - 34965 MONTPELLIER Cedex 2

VERSION PUBLIABLE

Au demeurant la réglementation viendrait *in fine* étendre aux zones RIP les effets du pouvoir de marché d'Orange en zone AMII : Orange est en effet l'opérateur d'infrastructure dominant en zone AMII, sur les offres duquel SFR-Numéricâble s'est peu ou prou aligné, et le mécanisme envisagé conduit à imposer les prix de la zone Orange à l'ensemble de la ZMD.

Au total, loin d'aboutir à un système plus concurrentiel, le mécanisme envisagé aurait pour effet de supprimer toute « *yardstick competition* » entre les différentes zones de déploiement.

Un cadre qui doit prendre en compte la structure concurrentielle différente entre zone RIP et ZTD et zone AMII

Tant en ZTD qu'en zone AMII, la concurrence se fait soit entre opérateurs intégrés verticalement dans l'infrastructure (Orange et SFR-Numéricâble en zone câblée), soit entre opérateurs quasi intégrés verticalement (dans les zones de co-investissement, soit une grande partie de la ZTD et de la zone AMII).

Dans ces conditions, les opérateurs de ces zones ont toute latitude pour faire des offres de détail à des prix extrêmement attractifs. Au moment de la rédaction du présent courrier, Orange proposait ainsi des offres fibre à 19,99 €TTC.

La Fibre optique à partir de 19,99€/mois !

Remise en exclusivité sur Orange.fr jusqu'au 18 novembre 2015



Il s'agit certes d'une offre de type série limitée (qui tendent à devenir illimitées), mais qui comprend un bouquet TV de 160 chaînes et la téléphonie illimitée vers les fixes.

Une telle offre n'est possible que parce qu'Orange est intégrée verticalement dans l'infrastructure et que parce qu'Orange y voit un intérêt direct : accélérer la conversion vers la fibre de ses clients.

Dans les zones RIP, aucun opérateur n'est intégré verticalement et les opérateurs qui auraient la capacité de co-investir (dont en premier chef Orange) ne le font pas.

En conséquence, afin de « reproduire les conditions économiques d'accès à des infrastructures et à des réseaux de communications électroniques comparables établis dans d'autres zones » il convient de permettre aux opérateurs commerciaux de baisser fortement les prix (au moins pendant une période initiale) afin d'accélérer la conversion des clients à la fibre.

Le mécanisme de remise doit être renforcé pour être effectif

Les propositions de l'ARCEP (remise de prix pendant une période initiale) nous paraissent aller dans le bon sens mais devraient être sensiblement plus musclées.

VERSION PUBLIABLE

Ainsi, une baisse de 50% du prix sur une période initiale alors que le taux de pénétration est faible (par exemple de 10 à 20%) nous semble nécessaire, et serait aisément compensée par une hausse sur une durée plus longue lorsque le taux de pénétration aura dépassé 75%.

Il se pourrait même, et cela semble le plus probable, qu'aucune compensation ne soit nécessaire : le gain de revenus liés à la meilleure pénétration de la fibre venant compenser les pertes liées à la remise initiale de prix.

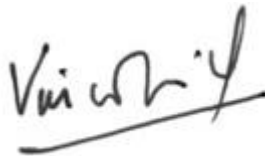
Ce mécanisme aurait un effet très incitatif à la conversion des clients vers la fibre (de même que le font les opérateurs commerciaux hors zone RIP), permettrait de mieux rentabiliser les investissements publics. Il ne ferait que reproduire le comportement commercial normal et avisé d'un investisseur dans les réseaux fibre.

Dans ces conditions, un opérateur comme Budget Telecom pourrait jouer le rôle qui est le sien en favorisant la conversion des clients vers la fibre et en animant le jeu concurrentiel par des offres innovantes (incluant par exemple des offres d'efficacité énergétique).

Budget Telecom intégrerait bien évidemment dans son modèle d'activité la hausse prévue des prix de l'offre de fibre et réaliserait progressivement les investissements nécessaires pour les compenser (par exemple en allant se raccorder plus bas sur le réseau, voire en co-investissant dans certaines zones).

Budget Telecom est au total prêt à jouer son rôle, fût-il modeste, dès lors qu'un mécanisme adéquat et progressif serait mis en œuvre, mais qui donnerait une vraie incitation à la conversion commerciale des clients à la fibre, dont on sait qu'elle est un maillon essentiel de la réussite du Plan France Très Haut Débit.

Je suis, Monsieur le Directeur Général Général, à votre entière disposition au cas où vous voudriez m'interroger plus longuement ou souhaiteriez disposer d'éléments complémentaires et vous prie d'agréer l'expression de mes sentiments dévoués.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Vincent' followed by a stylized flourish.