

Saint Genis Pouilly le 05/11/2015

Objet : Réponse à consultation publique relative à la tarification des réseaux d'initiative publique

Introduction : Présentation de K-Net

Fondée en 2001, initialement spécialisée dans les services informatiques et les applicatifs web, la société K-Net devient en 2010 Fournisseur d'Accès Internet sur le Réseau d'Initiative Publique FTTH du département de l'Ain.

Fort de son succès commercial avec l'une des premières place en tant qu'opérateur fibre optique de l'Ain, K-Net propose également ses services dans les départements Calvados (14), Charente (16), Doubs (25), Eure (27), Jura (39), Lozère (48), Meurthe-et-Moselle (54), Morbihan (56), Moselle (57), Nord (59), Seine-et-Marne (77), Yvelines (78), Somme (80), Essonne (91) et Val-de-Marne (94).

Notre stratégie est de proposer à nos clients particuliers comme professionnels un service de proximité et de qualité :

- Le Très Haut Débit symétrique ouvre de nouvelles perspectives et applications tant à titre personnel que professionnel quel que soit le lieu, correspondant aux usages d'aujourd'hui.
- Un panel d'offres souples et à la carte, avec des abonnements sans engagement.
- Un service Triple-Play qui va en s'étoffant.
- Un service d'installation à domicile effectué par nos techniciens.

L'une des forces de K-Net est de s'engager à établir sur tous les territoires de présence des agences commerciales et des équipes techniques capable de répondre aux demandes des usagers, tant dans le cadre du forfait Internet que pour des prestations spécialisées, assurant ainsi l'ancrage de l'opérateur dans le territoire concerné.

K-Net SARL fait partie du groupe KWAOO SAS au capital de 800 000 €.

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

Cette section expose les obligations et les restrictions imposées aux offres de gros proposés par les opérateurs bénéficiaires de subventions.

Ce point est pour nous particulièrement critique car l'accès à des offres de gros compétitives est une condition nécessaire (mais non suffisante) pour être en mesure de proposer nos offres de détail sur les réseaux.

Le principe retenu est semble-t-il d'ajuster la tarification des offres de gros dans les RIP à celles « généralement constatée » dans les zones non subventionnées.

Nous pensons cette méthode louable, tout en appelant l'autorité à la vigilance, notamment sur les coûts cachés hors régulation. Ce sont par exemple l'absence de Système d'Information global sur la prise de commande, le taux d'échec de raccordement / de pannes sur le réseau lié notamment aux dommages lors des extensions, le coût d'hébergement dans les locaux techniques ou la disponibilité de liaison nationales disponibles sans ciseaux tarifaires.

L'un des moyens d'évaluer ces coûts cachés consiste à calculer le « coût de la 1ère prise » dans les diverses offres passives et activées. Plus ce coût est important, plus le réseau sera utilisé par un petit nombre d'opérateurs de détail.

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.

K-Net n'envisage actuellement pas de dégroupier des réseaux fibre optique déployés en zone d'initiative privé que ce soit ab initio ou ex post. Ceci n'est pas lié à un quelconque manque d'efficacité des opérateurs, mais est en revanche relatif aux conditions économiques et techniques d'accès à ces réseaux qui nous semblent conçues pour décourager de telles tentatives par un opérateur local, en particulier sur les éléments en amont de la BLOM tel que le transport longue distance, l'hébergement d'équipements actifs au sein de NRO tiers et l'absence d'un système d'information unifié, neutre et accessible pour les opérations de gestion (éligibilité, souscription, maintenance, résiliation), les obligations de dégroupage de plusieurs NRO / minimums de commande de prises ou encore les contraintes d'accès aux PM/PRDM et NRO.

Par ailleurs, comme l'autorité l'indique elle-même en fin de section 2, ni la loi ni le marché n'a permis l'émergence d'offres activées dans ces zones.

Néanmoins, si de telles offres activées devaient être proposées, K-Net en serait client sous réserve que les conditions économiques et techniques soient réalistes – notamment celles exposées ci-dessus.

Ces conditions économiques passent par des prix fixes et récurrents supportables par les opérateurs, dans un contexte où l'offre sur la BLOM ne peut dépasser le prix psychologique généralement constaté de 35€ TTC (29.16€HT), sous peine de diminuer l'appétence pour le FTTH auprès du grand public.

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.

Si l'objectif de rapprocher les grilles tarifaires des zones RIP et AMII peut sembler intéressant, il nous paraît essentiel de tenir compte du fait que la divergence des prix n'est pas le seul élément qui retient l'investissement des opérateurs. La diversité des systèmes d'informations est un élément important, de même que la divergence des conditions contractuelles sur l'utilisation des lignes en BLOM (ex : desserte en zone d'activité, prix différent en fonction du type de clients ou de sa zone géographique,...).

A noter que ces divergences ne se retrouvent pas sur la boucle locale cuivre actuellement.

Il existe d'autres freins, notamment lié au transport en amont des NRO et le bouclage de ces derniers, qui ne sont pas systématiquement inclus dans le catalogue et qui sont de nature à décourager l'arrivée d'opérateurs de détail sur le RIP via les « coûts cachés » dont il a été question ci-dessus.

Pour K-Net, la convergence des tarifs entre RIP et/ou entre RIP et zones AMII n'est pas un prérequis. En revanche l'exhaustivité et la stabilité dans le temps de cette grille sont des éléments susceptibles de peser dans la décision de commercialiser nos offres sur un RIP.

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

Nous avons lu avec attention les éléments de la section 3 relative au financement des RIP.

Si cette section pointe les stratégies « opportunistes » que les opérateurs de détail pourraient appliquer, il nous semble que la stratégie inverse, c'est à dire le ralentissement de la construction des réseaux FTTH en faveur des réseaux FTTO plus lucratifs une fois les fonds sécurisés n'est pas à négliger. En effet, un co-investissement est avant tout une « promesse reçue ». Si celle-ci n'est pas tenue, les opérateurs de taille modeste n'ont que peu de recours. Or notre seul potentiel de croissance réside en l'ouverture de nouvelles prises ainsi que le bon fonctionnement des prises existantes.

L'avantage pour nous d'avoir recours à la location ou à l'offre activée consiste à ne payer que les prises mises réellement à disposition, au moment où elles le sont effectivement.

Il ne faut pas sous-estimer les difficultés de construction dans les zones rurales, notamment car le cadre d'utilisation des appuis aériens des divers opérateurs (Orange & gestionnaires d'électricité notamment) nécessite encore aujourd'hui de très longs délais & négociations, parfois poteau par poteau, menant à des situations inextricables, chronophages et incompréhensibles pour les usagers, qui y voient un « amateurisme » très préjudiciable à notre activité.

D'autant plus que certaines communes, de guerre lasse, finissent par céder aux sirènes des offres NRA-MED , « perdant » ainsi pour très longtemps ces zones en FTTH – là encore en terme d'image, cette situation est catastrophique pour nous comme pour l'action publique.

En tout état de cause il nous paraît crucial que quel que soit le type de financement choisi, l'opérateur aménageur se voit contraint de déployer la BLOM à tous les bâtiments cadastrés des zones indépendamment de leur destination, et que le choix du zonage se fasse en fonction de critères clairs, publics et sans exceptions. Là encore, les différences d'éligibilité entre deux résidences proches amènent un sentiment d'amateurisme et de favoritisme dans un voisinage qui démontre ensuite un rejet pour une technologie perçue comme non fiable.

Enfin, comme d'autres opérateurs de détail, K-Net envisage la possibilité d'effectuer lui-même les raccordements des clients finaux (c'est à dire sur le segment PBO-DTIO), afin de réduire la gêne de l'abonné constitué par la nécessité d'avoir plusieurs interventions par des entités différentes, mais aussi de réduire le taux d'échec à la construction (par exemple ne pas prendre de rendez-vous clients et poser de DTIO si en réalité le segment PM-PBO n'est pas prêt), mais également envisager des moyens innovants de financement de cette partie finale.

Dans ce cadre nous serions alors concernés par le choix du système de financement de ces prises. A ce sujet nous partageons l'analyse de Bouygues Télécom en considérant que le système de droit de suite impose un suivi administratif complexe, là où des FAS dégressifs et limités dans le temps seraient plus facilement mis en oeuvre. En revanche la responsabilité de la maintenance sur ce segment n'a pas été discutée.

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.

Les remises temporaires sont effectivement un moyen efficace de commercialisation : Les rabais consentis par l'opérateur d'infrastructure sont généralement directement appliqués aux clients, mais leur plafonnement dans le temps indépendamment du taux de pénétration constitue un risque. Dans de nombreux cas le planning initial n'est pas tenu (tant pour des raisons technique que politiques ou administratives), et par conséquent les commercialisations de prises aussi.

Dans ce cas, même planifiée, une augmentation des prix signifierait des difficultés pour les opérateurs.

Le taux de lignes souscrites paraît un bon indicateur pour décider la diminution des remises, après par exemple 1 an de prévenance.

D'autre part le montant des remises paraît correct, même si il pourrait être plus progressif : Au lancement d'un réseau, toute économie sur les redevances est investie sur les forces commerciale et technique.

Imposer la fin des remises après 2 ans impacterait bien sûr positivement le retour sur investissement à court terme de l'opérateur d'infrastructure sur les prises déjà actives, mais d'un autre côté, l'aménagement du territoire est un placement à long terme, et il reste intéressant d'effectuer le maximum de raccordement finaux possible. Une fois la DTIO posée, les nouveaux clients sont plus facilement convaincus par la fibre optique que lorsqu'il faut initialement plusieurs semaines de délais avant la mise en œuvre.

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.

Cette section énonce le principe selon lequel l'opérateur d'immeuble pourrait être amené à augmenter les tarifs pour compenser un déficit lié notamment à une commercialisation de prises inférieure aux prévisions.

Nous pensons ce modèle très risqué. En effet, une trajectoire inférieure aux prévisions signifie soit des difficultés non anticipées de raccordement, soit une appétence inférieure à celle envisagée initialement.

Une augmentation des tarifs des opérateurs d'immeubles sera forcément répercutée soit sur les tarifs des abonnements rendant encore plus difficile leurs commercialisations, soit sur la force commerciale locale, avec les mêmes effets.

Là encore de notre point de vue la stabilité des tarifs reste encore et toujours la clé pour assurer une coopération fructueuse dans la durée. La seule manière à nos yeux d'améliorer le taux de rentabilité reste de rendre éligible et **effectivement raccordable** le maximum de logements.

C'est l'un des points critiques à l'heure actuelle : De nombreux logement potentiellement raccordables présentent des « difficultés de construction », incitant l'opérateur d'immeuble à « laisser tomber » ce logement pour d'autres plus simples à raccorder.

Or cette expérience est très négative pour les clients concernés, qui « perdent confiance » dans la fibre et retournent au cuivre – pour longtemps – sans se priver d'en parler autour d'eux. Là encore, c'est une réalité très dommageable en termes d'image pour tous les opérateurs – si une expérience positive est incitative, une expérience négative peut aussi faire renoncer des amis ou voisins qui s'étaient pourtant montrés intéressés par la fibre.

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.

Nous sommes assez surpris par la différence importante de prix préconisé entre le co-financement ab-initio/ex-post et les offres activées, surtout lorsque le document pointe lui-même la nécessité d'espace économique pour ces deux types d'offres :

« Cette différence doit cependant être raisonnable et doit permettre une entrée sur le marché des opérateurs qui achètent des offres d'accès de court terme. »

Pour être plus précis, en partant de l'hypothèse d'un prix final abonné de 35€ TTC incluant du Triple-Play (prix communément constaté & psychologiquement accepté des consommateurs), un prix en offre activé de 26€ HT (31.5€ TTC) ne nous paraît pas « raisonnable », compte tenu des frais supplémentaires nécessaires à la connectivité à internet, la télévision, une offre téléphonique et tous les frais afférents (hot-line, financement des « box », ...)

Les tarifs proposés sans livraison nationale nous paraissent tout autant injustifiés, à moins qu'une solution de transport nationale en amont des NRO existe à un prix très compétitif.

Mais dans les zones peu denses, ces solutions sont souvent inaccessibles financièrement (offre LFO par exemple, payée au mètre...) ou bien insuffisantes en terme de débit et de qualité : Il nous est parfois offert des offres de transport à 1000€ pour 300Mps, en 2015, pour « sortir » d'une plaque (!) là où nous considérons que pour faire face aux usages moderne, le minimum serait de 10Gbps. Cette prestation de transport nationale n'est pas incluse dans la présente étude mais reste pourtant absolument essentielle dans le calcul de l'équation économique d'un opérateur pour valider ou non sa présence sur un RIP.

Sur les zones sur lesquelles nous opérons, les prix de l'offre activée oscillent entre 14 et 16€ / mois / ligne activée, avec livraison nationale, bien loin des tarifs indiqués dans le document. En revanche des Frais d'accès au Service sont souvent facturés à chaque churn d'abonné, ainsi que des frais de raccordement en cas de pose de nouvelles DTIO. Ces éléments sont à prendre en compte dans l'équation économique d'un FAI.

Toute évaluation à la hausse de ce tarif aurait des répercussions très négatives sur de petites structures telle que la notre, stoppant ainsi brutalement notre croissance, tant en terme d'emploi et de recrutement (des licenciements seront même nécessaires), qu'en terme de diversification à la fois territoriale et technologique.

Concernant l'offre de dégroupage des PM, nous avons également une expérience à ce sujet. Nous évaluons le dégroupage d'un seul PM à environ 10.000€. Mais la clé de rentabilité d'un tel PM est, là encore, le raccordement effectif de clients sur la zone arrière.

C'est aussi souvent là que les problèmes de raccordement décrits ci-dessus sont rencontrés – pour nous, dégroupier un PM est une forme d'investissement, même si les lignes sont louées à l'unité, dans le sens où le financement initial est décorrélié des revenus instantanés.

La question du choix technologique ne se pose désormais plus sur les nouveaux réseaux : Le prix des équipements PON se rapproche de ceux des équipements point à point tant chez l'abonné qu'au niveau opérateurs, et le principe d'avoir des armoires PBO passifs est attrayante en terme de maintenance.

Un dernier point que nous souhaiterions aborder : Dans le cadre d'offres activées, il reste essentiel que ces offres ne soient pas technologiquement « au rabais », par exemple avec un débit plus faible qu'en PON, ou limitantes en terme d'usage (impossibilité de multicast ou de VLAN, offre IP uniquement, ...) rendant impossible toute création de valeur ajoutée des petits opérateurs de détail.

Cette offre activée peut être soit proposée par l'opérateur d'infrastructure comme c'est le cas actuellement, mais nous suggérons aussi que cette offre puisse être « portée » par l'un des opérateurs dégroupier (dans le respect du catalogue de prix du RIP) ou bien, à défaut, imposé par le biais d'une mutualisation de moyens à tous les opérateurs dégroupiers présent.

Dans ce cadre, K-Net ferait droit à cette obligation sur les zones dans lesquelles nous avons dégroupé des NRO.

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.

La question concerne ici la modification tarifaire sur les RIP existants, à la hausse vu les catalogues actuels et les prix proposés.

Notre réponse est similaire à celle de la question précédente : Une modification des tarifs à la hausse dans les RIP existants mettrait à mal les opérateurs de détail actuels, les seuls d'ailleurs à consentir à venir sur certains d'entre eux. La conséquence, loin d'assainir les finances du gestionnaire de RIP, sera simplement un départ des abonnés et une baisse des nouveaux recrutements, ce qui pourrait même avoir l'effet inverse de celui recherché car l'opérateur aménageur sera moins enclin à construire de nouvelles dessertes si personne n'arrive à les commercialiser ensuite.

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.

Cette grille tarifaire ainsi que les conditions contractuelles devraient effectivement être mise à disposition de l'ARCEP, mais également publiquement, étant donné que via les subventions publiques, ce sont les citoyens et clients potentiels qui ont partiellement financé leurs réseaux.

La page 23 du document résumant les lignes directrices indique même que ces données devraient figurer sur le site internet de l'OI, nous considérons que cette publication devrait être obligatoire et sans contrôle d'accès.