

Réponse de videofutur à la Consultation publique de l'ARCEP sur la tarification des RIP

La réussite des réseaux d'initiative publique suppose des taux de raccordements effectifs importants, ce qui est très loin d'être acquis à ce stade. Cela nécessite de proposer au consommateur des services et contenus innovants à un prix attractif. Or, **la tarification proposée par l'ARCEP est trop élevée pour satisfaire ces deux impératifs** : elle conduirait à fixer un prix public sensiblement au-delà des 40€ TTC mensuels moyens constatés en France, ce qui découragerait les consommateurs et étoufferait les nouveaux entrants, au détriment de l'innovation. **La solution consiste à généraliser les offres activées et à abaisser leur tarif en dessous de 20€ (18€ pendant la période de lancement)**, ce qui est sans nul doute un prix raisonnable et attractif.

1. Le succès des RIP est corrélé à la réussite des offres grand public, qui nécessite des offres attractives et innovantes à un prix de marché tel qu'observé sur l'ensemble du territoire.

Le taux de pénétration de la fibre, spécialement sur le marché grand public, conditionnera le succès financier et politique des réseaux d'initiative publique. Cela exige que les opérateurs proposent des offres attractives et innovantes au consommateur.

- **Le prix de détail doit être attractif**, c'est-à-dire similaire au prix public moyen observé dans les zones aujourd'hui commercialisées par les grands opérateurs pour un abonnement « triple play » sur la fibre, et qui est aujourd'hui de 40€ TTC. L'enjeu aujourd'hui est en effet de faire **valoir l'avantage qualitatif de la fibre sur l'ADSL tout en limitant l'augmentation du prix** de l'offre dans la limite de 10€ supplémentaires par rapport à l'ADSL, et sans pénaliser le consommateur dans ces zones.
- **Les services inclus dans l'offre doivent être innovants**, triple-play, avec une plus grande ouverture aux contenus tiers, des interfaces modernes (multi-screen), de nouveaux standards de débit (200 Mb/s voire 1Gb/s). La nécessité de s'ancrer sur le marché face à des opérateurs historiques oblige les nouveaux entrants à formuler les offres les plus attractives possibles afin de séduire le consommateur. **Ce sont naturellement les nouveaux acteurs qui proposent les offres les plus innovantes et stimulent le marché.**

Comme le note l'ARCEP (page 30 du document de consultation), les opérateurs nationaux sont déjà très occupés par leurs investissements et leur action commerciale dans les zones plus denses que celles des RIP. Il est donc indispensable que les tarifs des RIP permettent le développement de FAI innovant spécialisés sur les RIP, comme videofutur, avec un prix de détail acceptable par les consommateurs.

A titre d'exemple, on peut observer la constitution d'acteurs locaux spécialisés innovants et spécialisés sur la Fibre dans plusieurs zones hors France Métropolitaine : c'est le cas d'Elisa en Finlande, de Totalplay au Mexique, de Zeop à la Réunion, de Netplus en Suisse qui jouent un rôle décisif dans la commercialisation des réseaux Fibre, et qui ont également permis de développer des technologies et contenus « made in France » (avec Netgem – videofutur).

2. Un tarif prohibitif entraverait les marges des nouveaux entrants, ceux-là même qui génèrent l'innovation et qui sont les plus motivés pour commercialiser le raccordement aux RIP.

L'arrivée d'acteurs nouveaux dynamisera le marché et obligera les opérateurs historiques à s'intéresser de plus près aux RIP. **Il est donc nécessaire de veiller à ce que les tarifs d'utilisation des RIP ne soient pas prohibitifs, afin de ne pas réduire quasiment à néant les marges dégagées par des opérateurs FAI.** Sur ce point, les recommandations de l'ARCEP sont en contradiction avec l'objectif poursuivi.

- **En partant du prix moyen accepté par le public, on aboutit à un tarif de 17€ par mois pour la location activée, contre 24€ envisagés par l'ARCEP.**

L'ARCEP fonde son raisonnement sur les investissements consentis pour l'installation du réseau fibré. Or, si l'on veut que les RIP soient un succès et non un échec difficilement explicable au contribuable, il est souhaitable de partir du prix moyen accepté par le public pour une offre de triple play sur la fibre, qui est actuellement de 40€ TTC par mois, soit 32€ HT (après TVA et divers redevances soumis aux opérateurs, et aux sociétés collectives).

Le coût des services et de la commercialisation de l'offre représente : **6€ de COS mensuel** (contenus, accès internet, VOIP), **300 € de CAC par box** (marketing, promos, Box TV, GTW,...). Ces derniers nécessitent une marge brute minimum de 8€ par mois par box pour un amortissement sur 36 mois maximum, considéré comme standard, sachant qu'il faut par ailleurs couvrir les coûts fixes (salaires notamment) et rémunérer les Investisseurs. Si le tarif de 32€ HT était appliqué on procéderait au calcul suivant :

$$32 - 8 - 6 = 18€ / \text{mois}$$

Partant du prix moyen consenti par le consommateur, on obtient donc 18€ par mois maximum pour la location activée (y compris raccordement et collecte nationale du transit internet), contre 24€ dans la recommandation de l'ARCEP. A noter que les opérateurs COVAGE & TUTOR proposent aujourd'hui des loyers en deca de 18€ par mois. Cela montre que le niveau que nous proposons est compatible avec la viabilité économique des RIP, dans une optique de développement commercial volontariste. Les autres opérateurs se situent dans la fourchette 18-22€.

- **En partant du tarif envisagé par l'ARCEP de 24€ / mois en période de lancement, on aboutit à une augmentation des prix publics sur les RIP.**

En procédant à l'inverse, c'est-à-dire en partant du tarif recommandé par l'ARCEP (24€ par mois y compris amortissement des FAS-FAR), on arrive à la **situation surprenante d'une augmentation sensible des prix alors que les RIP sont en difficulté commerciale (moins de 10% de pénétration)**. Afin de contenir cette augmentation, il faudrait ramener la marge brute à 3€ par mois par box et augmenter la durée de l'amortissement de 36 à 100 mois ! Aucun investisseur ne risquera des fonds dans un projet dont le retour est à plus de 8 ans. La conséquence serait donc probablement à la fois une hausse des prix publics des services sur les RIP, des niveaux de service dégradés (offre sans TV), une faible pénétration et dès lors un cercle vicieux amenant à l'échec assuré. **En raisonnant sur des prix plus important de 25 à 27€ envisagé en période de stabilisation, on se retrouve dans une impasse avec des MB proche de 0 !**

Les prix de l'ARCEP sont en fait structurés autour d'offres passives avec une recommandation de loyer à 13€ pour ce type d'offre. Rien ne vient pourtant justifier de passer de 13€ à 19€ entre passif et actifs (en collecte locale), puis à 26€ avec collecte nationale et raccordement (7€ de plus, alors qu'un raccordement – amorti logiquement sur 10 ans minimum par l'opérateur de réseaux – et la collecte nationale représentent environ 3€/m) comme le propose l'ARCEP.

Par conséquent, les propositions de l'ARCEP stériliseraient les RIPs, dans l'attente d'une éventuelle manifestation d'intérêt de la part des grands opérateurs. On notera au contraire que, si de nouveaux FAI peuvent faire fructifier les RIP dès maintenant, cela incitera les opérateurs nationaux à s'y intéresser plus rapidement. Un cercle vertueux s'enclenchera ainsi, et permettra aux nouveaux opérateurs de monter peu à peu l'échelle des investissements.

3. Notre recommandation est de généraliser les offres activées et de contenir leur tarif en dessous de 20€.

Afin de permettre à de nouveaux FAI d'entrer sur le marché et de jouer un rôle moteur dans la commercialisation des RIP, il est nécessaire de définir un cadre plus attractif que celui aujourd'hui préconisé par l'ARCEP. Cela impose de :

- **généraliser les offres activées** (les opérateurs de RIP jouant ainsi leur rôle « mutualisateur »)
- **abaisser le prix des offres activées afin qu'il demeure inférieur à 20€, et inférieur à 18€ (prix minimal) pendant la période dite de lancement** (y compris FAS-FAR).

Cette recommandation devrait avoir pour effet de créer un « appel d'air » en faveur des Investissements des opérateurs dans des services Fibre – comme on a pu l'observer dans d'autres pays - permettant à la fois un succès des RIP et des créations d'emplois associés.

Annexe

LA FIBRE videofutur

Qui est Videofutur ?

Videofutur est un acteur indépendant de la distribution de contenus vidéo numériques et payants, et dispose d'ores-et-déjà d'un portefeuille de 100 000 abonnés ayant souscrit au service en France, à Monaco et en Suisse. Videofutur a mis au point des offres originales combinant TV/VOD LA BOX Videofutur, et est partenaire d'opérateurs FAI comme Alsatis, Monaco Telecom, Netplus (Suisse), Nordnet, Ozone, et Zeop (La Réunion).

Videofutur est une division du groupe Netgem, fondé il y a 20 ans, acteur technologique innovant dans les solutions de divertissement vidéo pour la maison connectée. Netgem – basé à Paris avec la quasi-totalité des ses emplois en France – est très présent à l'international (80% de son chiffre d'affaires en Europe hors France, Asie et Amérique du Sud) et ses solutions équiperont plus de 4 millions de foyers actifs dans le monde. Netgem est coté sur NYSE Euronext.

Qu'est-ce que « LA FIBRE Videofutur » ?

Videofutur a lancé le 1^{er} octobre 2015 « LA FIBRE Videofutur » : **une offre à 39,90€ / mois pour un service complet** (internet, téléphonie, TV, VOD) à destination des foyers situés en zone fibrée, en priorité ceux relevant des réseaux d'initiative publique (RIP).

Cette offre repose sur **une box dotée d'une interface multi-services innovante** développée par Netgem, avec la possibilité de recherches par mot-clé unifiant les programmes linéaires et non linéaires. Ainsi, ce service a obtenu un soutien répété du CNC pour son innovation (programme RIAM pour l'achat digital) et son catalogue (soutien sélectif à la VOD).

« LA FIBRE Videofutur » comprend :

- la TV en HD avec plus de 60 chaînes (TNT, locales, internationales, thématiques) et des applications directement accessibles sur la TV (ComFM, Dailymotion, Euronews, France24, ...);
- des contenus réunis par Videofutur, comprenant **un catalogue gratuit en illimité** (1 000 films et dessins animés renouvelés chaque mois) **et un catalogue premium à la carte** (10 000 films et séries, en location et achat définitif);
- **le très haut débit grâce à un partenariat avec le fournisseur d'accès Alsatis**, avec un débit allant jusqu'à 200Mbit/s;
- la téléphonie en illimité vers les fixes et les mobiles.

La commercialisation se fait dans un premier temps sur **les réseaux RIP** opérés par les filiales de COVAGE (Essonne, Seine-et-Marne, Pas-de-Calais), dans la perspective d'un développement plus large en 2016.

Quels sont les bénéfices de cette nouvelle offre pour les RIP ?

D'abord le prix, aujourd'hui le plus compétitif du marché français. « LA FIBRE Videofutur », par son positionnement, **fera obstacle à toute dérive du prix** payé par le consommateur.

De plus, grâce à son interface innovante, « LA FIBRE Videofutur » apporte **une expérience sans équivalent** en matière de services audiovisuels.

Enfin, le contenu de l'offre Videofutur **rend attractif le passage à la fibre** pour tous les foyers, quel que soit leur équipement antérieur.

Construire les réseaux en fibre est une première étape essentielle. Leur apporter des services innovants, de qualité et à un prix accessible est l'ambition de Videofutur. Ainsi, pour les collectivités comme pour l'Etat, LA FIBRE Videofutur **accroît les chances de succès des investissements publics** des RIP, participant ainsi à l'aménagement numérique du territoire.

Cette nouvelle offre est un **atout pour les ayant-droits** en apportant de nouveaux débouchés sur des territoires peu développés par les plateformes existantes liées aux opérateurs historiques.

Enfin, videofutur propose à ses partenaires FAI voulant se lancer sur les réseaux RIP de déployer son offre pour leur composante TV/VOD de leur offre 3P, jouant ainsi un rôle de catalyseur des nouveaux entrants. Un premier opérateur s'est ainsi lancé sur réseau AXIONE en Octobre 2015.