

## CONSULTATION PUBLIQUE PORTANT SUR :

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

### Soumission de Wibox



Date limite de remise : 6 Novembre 2015

Destinataire : Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes

Soumissionnaire : Wibox

Rédacteur : Thomas GASSILLOUD, Président

Courriel : [t@wibox.fr](mailto:t@wibox.fr)

Twitter : @tgassilloud

**Document non confidentiel, pouvant être diffusé par l'ARCEP**

Projet de lignes directrices sur la tarification FTTH

# 1. Introduction

Wibox se félicite du lancement de cette consultation par l'ARCEP, avec sa composante concernant le modèle activé. D'une part car il s'agit d'une reconnaissance du rôle structurant du modèle activé. D'autre part, car chaque opérateur, quelle que soit sa taille, est par nature convaincu de l'intérêt d'uniformiser les approches techniques et tarifaires.

Sur ce dernier point, sans avoir attendu l'uniformisation possible des catalogues tarifaires, Wibox, entreprise créée en 2009, et ayant réalisé un CA proche de 10 M€ en 2014, pratique des prix uniques au niveau national depuis 2011 malgré la disparité des offres de gros, en se basant sur le coût de revient moyen. En effet, la complexité induite par la production d'une variété d'offres de services est trop coûteuse (système d'informations, formation des équipes, documentation, etc). C'est pourquoi, Wibox a répondu très favorablement à la Mission France Très haut Débit concernant sa participation à l'*Étude portant sur les problématiques d'interopérabilité des processus SI liées au déploiement des réseaux d'initiative publique FttH*.

Pour apporter sa contribution à ce projet de *lignes directrices relatives à la tarification de l'accès aux réseaux à très haut débit en fibre optique déployés par l'initiative publique*, Wibox propose une réponse synthétique pour exprimer sa position de simple client des RIP, avec une approche descendante basée sur les prix de vente pertinents (sans rentrer dans le calcul du coût des liens).

## 2. Rappels sur l'utilité du modèle activé

### 2.1. Pour le démarrage commercial des RIP

Intérêts économiques mis à part, chacun est aujourd'hui convaincu de l'intérêt du passage rapide à la fibre optique de tous les utilisateurs finaux, au moment où le numérique prend une place prépondérante dans la vie de chacun.

Au-delà du choc technologique, Wibox insiste sur l'équité territoriale permise par cette technologie, très importante pour la desserte des zones rurales, qui ont d'autant plus besoin de services numériques performants, du fait de leur éloignement des zones de services.

Hors pour qu'un réseau soit utile, il faut au moins un opérateur de service. Force est de constater que depuis le lancement des RIP, les opérateurs historiques ne se positionnent que très peu sur les RIP, pour des raisons qui leurs sont propres. C'est leur liberté.

Un écosystème d'opérateurs de services émergents s'est donc développé dans les territoires. Les RIP, au-delà des emplois induits par leur construction, permettent ainsi de créer durablement des retombées directes (économiques, utilité sociale, etc) sur ces territoires.

**Les opérateurs émergents comme Wibox constituent donc non seulement une assurance-vie pour les RIP, mais permettent par ailleurs de pérenniser leurs retombées économiques directes et locales.**

### 2.2. Pour diversifier les offres proposées

Le développement des opérateurs émergents a permis l'apparition d'une variété d'offres de services, dans l'intérêt des consommateurs. Par ailleurs, ces opérateurs ont su convaincre les utilisateurs finaux.

Projet de lignes directrices sur la tarification FTTH
---

De fait, même en cas de positionnement d'un opérateur historique, les opérateurs émergents conservent donc leur intérêt comme le montre par exemple le réseau du SIEA, ou le positionnement d'un acteur puissant n'empêche pas le développement des opérateurs de plus petite taille. En effet, une part croissante de consommateurs est à la recherche de proximité, d'authenticité, voir d'offres non packagées à l'image de qui est observé dans d'autres secteurs d'activités (par exemple les circuits-courts dans le secteur agroalimentaire, les nouvelles destinations touristiques, etc).

**Le modèle activé, condition nécessaire à la présence d'opérateur locaux, a donc un fort intérêt pour les foyers et entreprises couverts par RIP, bien au-delà de sa période de lancement.**

## 2.3. Ouverture à de nouveaux acteurs

Le passage à la fibre optique ne doit pas juste être l'occasion de proposer davantage de débits, mais doit être l'occasion d'ouvrir le marché à de nouveaux usages. Pour cela, les RIP doivent s'ouvrir à de nouveaux acteurs privés ou publics, sans les contraindre à fournir du triple play pour atteindre un modèle économique équilibré.

Hors dans le cas d'opérateurs de services non triple play, il n'existe pas de modèle économique permettant de financer l'intégralité des infrastructures actives pour plusieurs raisons :

- Soit du fait d'un nombre insuffisant de clients (opérateur non intégré à destination des professionnels, opérateur de niche, etc), comme dans le cas d'opérateurs émergents
- Soit du fait d'un usage limité dans le temps (maintien à domicile, résidences secondaires, etc)
- Soit du fait d'un service pas assez rémunérateur (télérelève, service social, services TV uniquement, portail local de services, etc), mais qui peut toutefois avoir un intérêt public à lui seul.

**Pour autant, la capacité des RIP à proposer des liens d'accès à des prix adaptés au travers d'un modèle activé conserve un intérêt économique car le RIP pourra alors cumuler, pour une prise donnée, plusieurs revenus. Il convient donc d'avoir une démarche prospective, pour prendre en compte la nature des opérateurs de demain, plutôt qu'uniquement ceux d'hier, afin d'imaginer des catalogues de services permettant l'innovation.**

## 2.4. Autres arguments pour le modèle activé

Enfin, il est important de noter que le modèle activé est celui qui permet d'assurer le meilleur retour sur investissement à la collectivité, de s'assurer d'offres uniformes sur l'ensemble des territoires, de favoriser la neutralité d'internet et de réduire l'empreinte énergétique des réseaux, dans une logique de développement durable.

# 3. Demandes sur les catalogues

Wibox se félicite de la prise de conscience de l'importance du modèle activé. Toutefois, une régulation mal calibrée ou excessive pourrait s'avérer contre-productive.

Dans le cas d'une régulation du prix des offres de gros activées, voici les conditions qui nous semblent essentielles :

- **Un prix proche des offres de gros xDSL** pour favoriser le passage à la fibre. En effet, dans l'équilibre économique des RIP, le point central est l'atteinte rapide de taux de pénétration importants. Pour

Projet de lignes directrices sur la tarification FTTH
---

cela des prix attractifs doivent pouvoir être proposés aux consommateurs. Le prix moyen constaté de la boucle locale activée (livraison dans un POP départemental) est aujourd'hui proche de 15 €/mois. Ce prix est cohérent pour produire des offres de services compétitives et semble donc être le bon équilibre. Il semble donc intéressant d'inscrire les RIP dans une convergence tarifaire vers cette cible sans pour autant changer ce tarif moyen d'achat.

- **Un écart le plus faible possible avec les offres passives** afin de favoriser l'ouverture du marché. Avec un prix activé de 15 €/mois, le surcout d'activation de l'ordre de 2 €/mois semble acceptable et cohérent.

- **De la souplesse** pour ne pas bloquer l'innovation sur des offres de services non prévues, car l'apparition de nouveaux acteurs doit être encouragée.

- **Une régulation étendue aux zones d'initiative privée**, afin de supprimer les barrières à l'entrée sur ce marché. Ainsi, il pourrait émerger un marché national de l'activé, sur les RIP comme sur les zones d'initiative privée.

## 4. Compléments de réflexion

Wibox souhaite terminer son retour synthétique en élargissant la réflexion, en prenant le risque de sortir des réponses conventionnelles.

### 4.1. La liberté des RIP

Le modèle activé est une surcouche au modèle passif permettant notamment de commercialiser plusieurs liens d'accès sur une même fibre. Wibox aimerait donc attirer plus globalement la réflexion du régulateur sur le principe même d'une obligation de respect d'un tarif unitaire dès le premier lien vendu.

Tentons une comparaison. Sur une route, le péage doit être le même pour tous. Toutefois, si une collectivité souhaite mettre en place un service mutualisé (un minibus) pour le grand public, est-il pertinent de l'obliger à vendre le prix du billet (prix du lien activé) au minimum, voir plus cher, que le prix du péage du minibus (prix du lien passif) ? Cette approche semblerait en contradiction avec l'esprit de la « *loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques* ».

Tant mieux si la collectivité, par choix politique (volonté d'un transport économique, volonté de garder de la capacité pour des usages publics, par exemple un transport social, développement durable, volonté de proposer un service complémentaires au simple transport, etc) ou par succès commercial de son service, parvient à proposer un cout du service mutualisé a un prix moins important que le cout de péage d'une voiture.

**Dans ces conditions, on pourrait même imaginer un prix de l'offre de gros activé à un prix inférieur du prix du lien passif, soit par espoir pour le RIP de vendre d'autres services sur la même fibre, soit même par choix politique !**

### 4.2. Réconcilier modèle activé et investissement

On entend parfois que le prix d'un lien activé doit être suffisant important pour favoriser l'investissement et l'innovation.

Compte tenu de la faible part de marché des constructeurs européens en matière d'équipements actifs, l'investissement doit probablement se comprendre, non pas en achat de matériel, mais en achat de plaques (plutôt qu'en liens individuels). Cette démarche est compréhensible afin de permettre un retour sur investissement plus rapide pour les RIP, même si à terme cela leur sera défavorable.

Sauf si l'on conserve le logiciel de compréhension de l'ADSL, le modèle activé n'est donc pas a priori incompatible avec l'investissement encouragé au niveau national.

En effet, concernant les opérateurs émergents par exemple, si l'atteinte d'un équilibre économique avec un modèle passif nécessite un taux de pénétration trop important, la granularité des ventes à la plaque leur est accessible (tranche de 5%). Par exemple, Wibox se fixe une pénétration d'environ 10 % dans l'année qui suit son positionnement sur un RIP. Un investissement à la plaque pourrait donc être envisagé, s'il ne bloque pas la disponibilité comme aujourd'hui des offres de gros activées.

**Dans ce cas, pour réconcilier le modèle activé et l'investissement, il semblerait donc opportun d'envisager un modèle complémentaire. Par exemple en dissociant la prestation d'activation (à la ligne ou à la plaque) de la vente de tranches de la plaque. Ce modèle pourrait également être pertinent pour les opérateurs de taille plus importante. Chacun y gagnerait.**

## 5. Conclusion

Wibox se satisfait de la proposition de régulation des offres activées mais espère que cela se fera dans l'objectif de conforter la concurrence, notamment en favorisant l'accessibilité des RIP aux acteurs émergents.

Dans le cas contraire, un écosystème d'entreprises comme Wibox serait menacé. Hors concernant Wibox, près de la moitié de son CA est directement alloué au financement des infrastructures publiques de télécommunications. Wibox attire donc l'attention du régulateur sur les dommages majeurs qui pourraient être causés par l'adoption des lignes directrices excessives, en contradiction complète avec l'ouverture du marché des télécoms.

Au moment où l'objectif de la « *loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques* » est de faire entrer de nouveaux acteurs dans le jeu concurrentiel, il serait anachronique de faire réapparaître des barrières à l'entrée sur les RIP.

Au contraire, élargissons à tous les réseaux les vertus des RIP. C'est pourquoi, Wibox souhaite que cette régulation s'applique à l'ensemble des réseaux et en même temps afin de créer un marché homogène au niveau national.

La fibre n'étant pas tout à fait comparable avec l'ADSL, Wibox appelle enfin une réflexion plus prospective pour permettre le développement des acteurs de demain, et est disponible pour y participer de manière approfondie.