



Analyse des marchés pertinents du Haut et Très Haut Débit

Contribution de Wibox

30 septembre 2010 – Version publique

Table des matières

A propos de Wibox.....	2
Naissance de Wibox.....	2
La fusion avec Luxinet, un nouveau départ.....	2
Dynamisation commerciale	2
Cadre d'intervention de Wibox relatif à la consultation.....	2
Vision par rapport aux zones rurales.....	2
Vision par rapport à la technologie	3
Réponse à la consultation.....	3
Marché n°4.....	3
Marché n°5.....	3

Contact : direction@wibox.fr / 0 811 760 600

WIBOX

22-23 Place du Mézel
69590 St Symphorien sur Coise

N° Service Clients

0 811 760 600

www.wibox.fr

A propos de Wibox

Wibox, en tant qu'acteur naissant sur le marché des Télécoms, répond pour la première fois à une consultation publique, et en particulier à une consultation de l'ARCEP. Compte tenu de cette première et de la notoriété à développer de Wibox, quelques éléments de présentation ont été inclus en introduction.

Naissance de Wibox

Wibox est un fournisseur d'accès à internet (FAI) créé en septembre 2009, par la reprise des abonnés grand public d'Altitude Telecom. Wibox a développé, lors de sa première année d'existence (septembre 2009 – août 2010) son activité sur les réseaux Wimax du groupe Altitude.

La fusion avec Luxinet, un nouveau départ

Le 6 septembre 2010, WiBOX SAS a intégré les activités de la SARL Luxinet, dont les savoir-faire complémentaires permettent de développer une offre complète et attractive en zone rurale. Cette fusion a été décidée au printemps 2010, compte tenu du faiblesse de la dynamique commerciale des réseaux d'initiative publiques (RIP).

Wibox est ainsi devenu un FAI multi-technologies (FTTH, Wimax, xDSL, accès satellitaire), avec une stratégie de développement à part entière. L'établissement principal de ce nouvel ensemble est basé en zone rurale, dans le Rhône (69) et emploie 28 salariés, soit un triplement des capacités humaine en 6 mois.

Cette fusion marque un nouveau départ pour Wibox, avec un esprit de conquête commerciale désormais solidement ancré. Le parc de départ est constitué de 10.000 abonnements actifs au 1er septembre 2010, dont 15 % de professionnels.

Dynamisation commerciale

De nouvelles offres commerciales triple-play sont en cours préparation, pour un lancement avant l'automne 2010, principalement sous les marques Wibox et Luxinet. Principalement, car une offre de revente en marque blanche est disponible et aujourd'hui utilisée par 4 autres FAI. Cette offre est amenée à s'étoffer pour permettre l'essor de FAI de proximité ou dédiés à une communauté.

L'offre de base de Wibox, en cours de finalisation, sera une offre triple play et illimitée pour tous, proposée à partir de 34,90 €/mois et s'appuyant sur les technologies d'accès disponibles sur les territoires. A cette fin, une ouverture du service est en cours sur tous les principaux réseaux d'initiative publique nationaux, ainsi que sur certains réseaux d'accès privés. Il n'est pas non plus exclu que Wibox construise ses propres réseaux, en cas de carence d'offre de gros satisfaisante.

L'ambition de Wibox est de s'affirmer comme le premier FAI dédié à la ruralité d'ici l'été 2011 et d'atteindre 40.000 abonnés actifs d'ici fin 2012.

Cadre d'intervention de Wibox relatif à la consultation

L'ambition opérationnelle de Wibox est d'être un FAI triple play pragmatique, capable de gérer un volume important d'abonnements, en se basant sur des offres de gros variées. Wibox structure ainsi l'ensemble de son action pour développer une démarche industrielle, mais prenant en compte l'ensemble des spécificités techniques, économiques et juridiques des différentes offres de gros d'accès disponibles.

Vision par rapport aux zones rurales

L'objectif final de Wibox est de fournir des solutions d'accès très haut débit au plus profond des territoires, le plus rapidement possible. L'objectif final est déjà atteint dans certaines communes, y compris très peu denses, grâce au déploiement de réseaux FTTH, dont certains ont pu être mis en place rapidement grâce à un lien de collecte hertzien, dans l'attente d'une collecte fibre. Si l'objectif final de raccordement optique n'est pas atteignable rapidement, Wibox propose également des solutions haut débit d'attente. Dans ce cas, l'abonné est par la suite immédiatement migré dès qu'une solution plus performante est disponible pour lui.

WIBOX22-23 Place du Mézel
69590 St Symphorien sur Coise**N° Service Clients**

0 811 760 600

www.wibox.fr

Wibox opère aujourd'hui quasi-exclusivement sur des réseaux activés, étant convaincu de la nécessité en zones peu denses de privilégier la concurrence par les services plutôt que par les infrastructures.

Au delà de la disponibilité technique des offres, des efforts importants sont prévus pour « évangéliser » les zones rurales au très haut débit, par une démarche de proximité et exhaustive, sous peine de ne toucher qu'une population limitée de ces zones. Sur les premières communes pilotes, ce type de démarche a permis d'approcher des taux de pénétration de 50%. Ainsi par exemple, la commune de THIL dans l'Ain (01), compte près de 180 prises optiques activées jusqu'à l'utilisateur, dans le cadre d'une offre triple-play Luxinet, sur un total de seulement 400 foyers communaux. Dans ce cas, la disponibilité d'une infrastructure n'aurait pas suffi, et c'est bien la commercialisation de proximité engagée qui fait aujourd'hui de THIL l'une des communes les plus fibrées de France.

Vision par rapport à la technologie

Le développement opérationnel de Wibox se fonde sur la nécessaire capacité à s'adapter à différentes technologies de desserte. Wibox est donc neutre par rapport aux choix technologiques des opérateurs de boucle locale, tant que les réseaux déployés permettent de supporter des débits importants dans de bonnes conditions d'exploitation.

Réponse à la consultation

Marché n°4

Wibox, en tant que FAI, suit très attentivement l'évolution des offres d'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire, sans pour autant être directement concerné, n'étant actuellement client direct de ces offres.

Les conditions d'accès à ces offres sont cependant importantes pour nos fournisseurs, que ce soit des personnes publiques ou privées, et impactent donc Wibox par prolongement. Ce positionnement spécifique de Wibox n'évoluera pas significativement à l'échelle de la consultation, compte tenu de la préférence actuelle pour les offres activées. C'est pourquoi, aucune contribution formalisée n'est effectuée pour le marché n°4.

Toutefois, compte tenu de l'activité spécifique de Wibox sur certains réseaux territoriaux, la clientèle de Wibox se concentre aujourd'hui sur certaines poches localisées. Compte tenu de cette concentration existante du parc d'abonnés, une étude est en cours pour connaître les conditions dans lesquelles, certaines zones pourraient être regroupées. D'ores et déjà, ce mouvement s'amorce par l'internalisation des liens de collecte par Wibox, mais pourrait donc s'approfondir en fonction des conditions d'accès à l'infrastructure physique de la boucle locale.

Marché n°5

- 1) Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur l'exclusion des offres fondées sur le câble et l'inclusion des offres fondées sur la fibre optique du marché. Ils préciseront, le cas échéant, sur quels fondements ils estimeraient pertinent d'inclure ou d'exclure tout ou partie de ces offres.*

Wibox est en accord avec l'ARCEP concernant l'inclusion des offres fondées sur la fibre optique.

A contrario, l'exclusion des offres fondées sur le câble ne nous semble pas souhaitable. En effet, le câble a actuellement une influence significative dans le marché naissant du THD, même si les capacités d'évolutions techniques des réseaux déployés restent limitées. A l'échelle de la consultation, il semble donc pertinent d'inclure les offres fondées sur le câble, d'autant plus que la possibilité d'une livraison infranationale pourrait potentiellement apparaître.

- 2) *Les acteurs sont invités à formuler des observations sur la délimitation retenue du marché pertinent.*

Wibox est en accord avec la délimitation préconisée, à l'exception possible des réseaux câblés.

- 3) *Les acteurs sont invités à formuler leurs observations sur l'analyse menée par l'Autorité et la désignation de France Télécom comme opérateur exerçant une influence significative sur ce marché.*

Wibox est en accord avec ce point et attire l'attention de l'ARCEP sur le fait que, sans pour autant former un opérateur unique, un groupement d'opérateurs pourrait également exercer une influence significative.

- 4) *Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la pertinence et le caractère proportionné de l'imposition à France Télécom de fournir ses offres d'accès haut débit activées en ATM aux deux niveaux régional et départemental, en IP et en Ethernet au niveau régional uniquement.*

Wibox est en accord sur le caractère proportionné de cette mesure pour les réseaux xDSL. Concernant les réseaux optique, l'ATM n'a aucun sens technique pour Wibox et l'offre de gros activée « best effort » (hors CE2O) de France Telecom sur réseaux optiques de desserte, si elle existe, nous est malheureusement inconnue.

- 5) *Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la proposition de l'Autorité de ne pas imposer, à ce stade, à France Télécom d'obligations d'accès pour les offres de gros d'accès activées sur fibre livrées au niveau infranational*

De par son statut d'opérateur historique, France Télécom bénéficie des principaux atouts nécessaires pour devenir un acteur majeur pour le déploiement des réseaux FTTH. Il est donc probable que France Telecom endosse rapidement un rôle d'acteur dominant. Dans ces conditions, il serait donc logique que France Telecom soit soumis à des obligations similaires à celles mises en œuvre sur les réseaux cuivrés. Wibox encourage donc l'ARCEP à imposer la possibilité d'une livraison au niveau infranational, y compris pour les offres de gros activées sur fibre. Cette disposition est particulièrement sensible pour Wibox à l'échelle de la consultation.

De plus, les régulations se doivent de permettre l'apparition d'offres de gros sur fibre attractives afin d'encourager la mutation du support cuivre au support optique.

- 6) *Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur la pertinence de ne plus retenir le principe de non-éviction par rapport au dégroupage mais de retenir uniquement le principe de l'orientation vers les coûts comme obligation tarifaire imposée à France Télécom pour ses offres de gros d'accès haut débit activées livrées au niveau infranational.*

Wibox n'a prévu aucun d'investissement important à court-terme dans le dégroupage, compte tenu de son approche actuelle uniquement basée sur le modèle activé. Dans ces conditions, le principe de l'orientation vers les couts est totalement cohérent avec la stratégie de Wibox, afin de réduire le cout des offres de gros activées.