



REUNICABLE

ARCEP

7, square Max Hymans
75730 Paris Cedex 15

A l'attention de Monsieur Philippe Distler, directeur général

Objet : Clause de rendez-vous prévue par les décisions de l'ARCEP n°2011-0668 et 2011-0669 en date du 14 juin 2011. Bilan intermédiaire.

Réponse de l'Opérateur ZEOP – REUNICABLE

Au Port, le 02 janvier 2013

Monsieur le Directeur Général,

Faisant suite à la consultation publique citée en objet, nous avons l'honneur de vous communiquer ci-après la réponse de l'opérateur très haut débit Réunionnais, ZEOP-REUNICABLE.

Cette réponse complète les observations que nous avons eu l'occasion de formuler auprès des équipes de l'ARCEP lors de leur dernière visite le 8 novembre dernier, à laquelle nous avons été très sensibles.

Ayant l'ambition d'apporter le très haut débit à l'ensemble des Réunionnais, nous sommes confiants dans le fait que notre réponse contribuera utilement au développement rapide et cohérent des réseaux très haut débit à l'Ile de La Réunion, qui sera un véritable laboratoire en la matière au sein de l'Océan Indien.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Directeur Général, l'expression de mes salutations les meilleures

Xavier HERMESSE
Directeur Général Adjoint





REUNICABLE

Question 1 : Avez-vous des commentaires à formuler sur cet état des lieux du marché de détail du très haut débit fixe ?

REUNICABLE se félicite tout d'abord de l'adoption par l'ARCEP de la terminologie préconisée par la Commission européenne en matière de définition des réseaux très haut débit, qui inclut et distingue désormais, parmi les offres très haut débit, les débits supérieurs à 30 Mégabits.

Pour près de 50.000 foyers réunionnais (18% de la population), l'accès au très haut débit est d'ores et déjà en effet une possibilité, par le biais du réseau déployé par Réunicable (HFC norme Docsis 3).

Ce réseau apporte aujourd'hui à ses abonnés un débit internet de 35 Mégabits doublé d'une bande passante de 50 Mégabits réservée pour la télévision, permettant par exemple, sans dégrader l'internet, de regarder les programmes de sport en Full HD à 25 Mégabits. Soit plus de 80 Mégabits de contenus, qui seront portés demain à 100 et 200 Mégabits dès que le modèle économique le permettra.

L'état des lieux dressé par l'ARCEP quant au marché de détail inclut sans doute ce parc de 50.000 foyers réunionnais, dont la croissance en 2012 a été de 17%, entièrement financée et déployée par Réunicable¹.

Réunicable tient souligner néanmoins que les chiffres relatifs au marché de détail rappelés par l'Autorité laissent apparaître que seuls deux acteurs de réseau tirent aujourd'hui la croissance du marché Très Haut Débit : Numéricable et son réseau câble propriétaire ; Orange et son réseau cuivre propriétaire.

Le risque est non nul de voir le FTTH suivre le faux rythme imposé par les opérateurs dominants en termes d'infrastructures.

Question 2 : Avez-vous des commentaires à formuler sur cet état des lieux du déploiement et de la mutualisation des réseaux fixes à très haut débit.

Pour ses besoins propre en réseau, mais aussi ses offres FTTO et, prochainement FTTH, Reunicable a elle aussi souscrit au contrat de partage des infrastructures fourreaux de l'opérateur historique, dans les conditions imposées par l'Autorité.

La mise en œuvre de ce contrat appelle toutes fois plusieurs remarques importantes de la part de Réunicable :

- La première remarque concerne le mode opératoire de mise à disposition de ces infrastructures et les coûts d'études associés, qui de notre point de vue outrepassent largement les coûts réels.

¹ En compléments de ces poches HFC existantes, l'ensemble des nouvelles poches d'habitat déployées par Réunicable le sera en FTTH et en conformité avec la réglementation objet de cette consultation.



REUNICABLE

Reunicable regrette en outre que ses demandes (Annexes 6 notamment) ne soient pas instruites à La Réunion, ou en tous cas avec la proximité, la connaissance du terrain et la réactivité nécessaire. A plusieurs reprises, le portail de commande s'est en effet montré peu précis et peu adapté à la typologie des réseaux et au découpage administratif réunionnais. Ces erreurs engendrent dès lors à chaque fois des délais et coûts supplémentaires.

- [...].

- Autre point important : l'existence de ce mode industrialisé de mise à disposition des fourreaux de l'opérateur historique semble faire admettre comme acquise la propriété, par défaut, de ces infrastructures dès lors que celles-ci figurent au sein des plans d'itinéraires de l'opérateur historique.

Des études juridiques² ont pourtant démontré que la situation était plus complexe et que, mêmes pour des réseaux déployés avant 1997, l'appartenance des infrastructures n'était pas systématique. Il est nécessaire, opération par opération, de démontrer qu'elles ont fait l'objet d'une convention de rétrocession en bonne et due forme.

De récentes tentatives de Reunicable d'obtenir ce type de renseignements dans des ZAC, même postérieures à 1997, n'ont à ce jour pas pu aboutir, les services juridiques locaux de l'opérateur historique s'étant déclarés incompetents.

Nous pensons qu'un mode opératoire juridique, clair et concis, diffusable à l'ensemble des communes et gestionnaires de voirie, et un ferme rappel de ces règles par l'Autorité, seraient d'une grande utilité et permettraient aux acteurs locaux, communes ou opérateurs, de mieux maîtriser leur patrimoine sous-terrain.

- Enfin, par la présente, Réunicable sollicite officiellement l'Autorité pour que soit étudiée rapidement la possibilité d'une mesure asymétrique visant à autoriser le déploiement de câbles coaxiaux dans les fourreaux de l'opérateur historique, dès lors que ce déploiement est techniquement possible et n'entrave pas l'établissement de nouveaux réseaux futurs. Réunicable dénonce certaines situations aberrantes qui voient, par exemple, d'un côté de la rue autorisé le déploiement de ce type de câble en fourreaux communaux ou sur poteaux EDF, mais qui l'interdisent de l'autre côté de la rue, là où les infrastructures ont changé de propriétaire.

L'autorisation d'accès à ces infrastructures permettrait la desserte en très haut débit de quelque 10.000 logements supplémentaires, en complément de notre couverture existante, aujourd'hui empêchée dans plusieurs quartiers.

A La Réunion, cette régulation asymétrique prendrait tout son sens, là où les reliefs et la typologie de l'habitat obligent à des solutions intelligentes.

² Voir notamment les travaux du Cabinet Sphère publique pour le compte du Syndicat Manche Numérique, très clairement résumés dans cette intervention de Maître Garnier :

http://www.dailymotion.com/video/xfdj8g_sophie-garnier-cabinet-d-avocats-sphere-publique_tech

Question 3 : Avez-vous des commentaires à formuler sur cet état des lieux des marchés de gros du très haut débit fixe ?

Sur le point de déployer ses premières prises FTTH, Réunicable s'inscrit néanmoins, sur son parc HFC existant de 50.000 logements, dans la logique de mutualisation, telle qu'engagée par Numéricâble en métropole par le biais d'offres bitstream.

Réunicable déplore cependant le peu de considération pour ce réseau entièrement upgradé en Doscis 3, de la part des opérateurs locaux ; et la difficulté qui est la sienne d'obtenir que soit pris en compte son parc existant (20% de la population !) dans les études et autres schémas directeur territoriaux pour le THD.

Question 4 : Partagez-vous cette analyse de la situation concurrentielle du marché de détail du très haut débit fixe ?

Réunicable partage pour l'essentiel l'analyse faite par l'Autorité au niveau national. La situation réunionnaise, périmètre pertinent d'analyse pour Réunicable, est pour le moins différente, puisque au 31 décembre 2012 aucun opérateur n'aura encore déployé la moindre offre FTTH.

La totalité de l'offre très haut débit résidentielle est aujourd'hui portée, pour près de 20% des foyers, par le réseau FTTLA Réunicable.

En conséquence, avec une part de marché internet inférieure à 5% à La Réunion, ZEOP REUNICABLE est, au sein de sa zone de couverture, le second opérateur Internet, avec une part de marché moyenne de 25 à 35%.

En termes d'usages, l'appétence connue des consommateurs réunionnais est ici confirmée et la consommation de bande passante par abonné croît de 5% à 10% par mois. Les offres les plus porteuses sont aujourd'hui en effet la télévision HD (et même en Full HD pour certaines chaînes sur le bouquet ZEOP), mais également le jeu en ligne au sein de La Réunion (Ping inégalable) et les offres, encore naissantes, de vidéo à la demande avec téléchargement et démarrage quasi instantané.

Question 5 : Partagez-vous cette analyse de la situation concurrentielle des marchés de gros du très haut débit fixe ?

Réunicable, dont l'ambition est de rester l'opérateur de référence en matière de très haut débit à La Réunion et d'être un acteur majeur de la mutualisation de ces réseaux³, partage la volonté de l'Autorité qui entend « *s'assurer que les différents opérateurs parviennent, dans la durée, à suivre le rythme des primo-investisseurs* ».

Pour cela, Réunicable souhaite travailler étroitement avec l'ensemble des partenaires régionaux pour que les conditions de concurrence et de financement de ces réseaux soient les plus ouvertes possibles et ne favorisent pas la création d'un nouveau monopole, après celui des infrastructures de fourreaux.

Réunicable souligne également, au regard du relief atypique de l'île de La Réunion, l'indispensable souplesse attendue en matière de conception de ces réseaux et de dimensionnement, par exemple, des points de mutualisation, ainsi que cela est évoqué en page 25 de la consultation citée en objet.

Question 6 : Avez-vous des commentaires généraux à formuler sur ces conclusions ou sur l'ensemble du présent document de consultation ?

L'avènement des réseaux de nouvelle génération est l'opportunité unique pour tous les opérateurs d'engager le marché sur des bases concurrentielles saines et partagées. Les décisions prises en matière de Très Haut Débit depuis deux ans vont toutes dans ce sens.

Réunicable appelle cependant à une vigilance nécessaire pour que la force de frappe de tel ou tel acteur ne viennent pas tuer dans l'œuf les initiatives locales porteuses d'emplois, de croissance et d'innovation.

*

³ Raison pour laquelle les actionnaires de notre société ont souhaité, dès sa reprise en 2011, créer deux sociétés distinctes : l'une déployant, exploitant et mutualisant le réseau (REUNICABLE), l'autre commercialisant les services (le FAI ZEOP).