

Paris, le 31 janvier 2013

Consultation clause de rendez vous

Décisions 2011-0668 et 2011-0669 du 14 juin 2011

DuVarroy Consulting SAS au capital de 1000€ --7, rue Pierre Ginier 75018 Paris

RCS Paris 519 730 782

DuVarroy Consulting remercie l'Arcep d'avoir pris l'initiative de cette consultation qui s'inscrit dans le cadre de la clause de rendez-vous prévue par les directives 2011-0668 et 2011-0669. Même si cette clause de rendez-vous avait comme objectif d'évaluer si des remèdes asymétriques devaient être imposés à l'opérateur historique, il est clair que l'environnement général économique et la situation des opérateurs a fortement évolué, et en conséquence qu'il faut désormais adapter l'action de la réglementation à ce cadre nouveau.

Rappelons en les principaux éléments : au plan général la crise a continué de dégrader la situation des entreprises et des consommateurs, le niveau de la dette et l'importance des déficits budgétaires conduit à des mesures drastiques de limitation des dépenses publiques que ce soit au niveau national ou au niveau des collectivités locales. La situation des acteurs économiques du domaine télécom s'est fortement dégradée, ainsi la valeur de l'entreprise de référence du secteur a été divisée par trois depuis la publication de ces décisions, l'actionnaire du numéro deux a décidé de le vendre et le principal fabricant français de matériel de télécommunications est dans une situation très difficile.

En ce qui concerne le marché de gros de l'accès au très haut débit en fibre optique passive jusqu'à l'abonné la situation reste très préoccupante. Alors que des plans très ambitieux de déploiement des infrastructures en fibre optique ont été annoncés par des pays comparables à la France, les Etats Unis, l'Australie, l'Allemagne, ou que les opérateurs historiques ont été encouragés à accélérer leurs investissements grâce à des garanties sur les niveaux de recettes attendus, ce qui est le cas au Royaume Uni ou même en Belgique, il ne semble pas que la cadre mis en place en France soit de nature à donner aux acteurs économiques des perspectives compatibles avec la mobilisation des ressources financières nécessaires, évaluées par l'Arcep elle-même à plusieurs dizaines de milliards d'euros.

Pourtant tout le monde reconnaît maintenant le caractère structurant de ces infrastructures pour le développement économique, au point que nombre de collectivités locales ont décidé d'investir ou de faciliter l'investissement d'opérateurs spécialisés. La situation devient très compliquée pour les fournisseurs de service, qui sont seuls, dans le cadre actuel, en mesure de garantir un retour satisfaisant de ces ressources financières mobilisées dans le réseau, par la facturation des services à leurs clients.

Les investissements faits par les collectivités publiques contribuent à créer un émiettement et des situations fortement inégalitaires entre territoires, contraires aux principes ayant conduit à autoriser de tels engagements.

Il convient donc de rétablir cohérence, équité, et garantie de continuité ainsi que des perspectives économiques saines pour les acteurs majeurs du secteur, seuls en mesure de mener à bien ce type d'investissements lourds, tout en assurant la péréquation entre territoires qui garantit l'accès au très haut débit à la majorité de la population et des entreprises.

Le marché de gros permettant aux fournisseurs de service de donner accès au très haut débit apparaît particulièrement inefficace. En dehors des offres de l'opérateur historique pour les zones qu'il a équipées, certains des autres acteurs ont conclu quelques accords privilégiés entre eux, mais ne font pas connaître publiquement les offres d'accès à leur infrastructure. De plus les modalités

retenues sont d'une telle complexité que les acteurs ne peuvent se lancer dans la promotion de leur service que là où ils peuvent disposer d'une garantie sur la réalisation, c'est-à-dire principalement sur les zones qu'ils ont eux-mêmes équipées. De ce fait la pénétration des services est extrêmement lente. Là où l'opérateur de réseau câblé a modernisé son réseau aucun autre acteur que lui ne peut utiliser ce réseau pour proposer du très haut débit, l'interface Docsis 3.0 n'étant pas publiée, et cet acteur n'étant soumis à aucune obligation de donner accès autrement que sur des bases commerciales non communiquées.

Enfin les distinctions faites entre les zones très denses, les zones denses et les zones rurales rendent encore plus incertaine toute perspective économique, puisque la concurrence dans les zones qui pourraient apporter la meilleure rentabilité ne permet pas de justifier des investissements dans les zones rurales, où la rentabilité ne sera jamais atteinte. On reporte ainsi sur un financement budgétaire les décisions d'investissement, ce qui est contraire à tout développement sain de ce marché.

Le marché de gros est donc très disparate, sans aucune cohérence ni technique, ni financière. Dans ces conditions le développement du très haut débit ne peut qu'être très lent. Les règles a priori imposées au nom d'un hypothétique abus de position dominante de la part de l'opérateur historique ont conduit à une situation où de multiples abus existent sur le territoire sans aucune sanction, alors qu'au niveau global le développement d'un service accessible à tous est compromis. La comparaison avec la situation dans d'autres pays plus avancés montre que le cadre mis en place n'est pas adapté au développement du marché des services à très haut débit fixe.

Dans ces conditions il faut donner à la réglementation les inflexions nécessaires pour redresser la situation et permettre aux acteurs économiques des télécoms de contribuer au redressement économique du pays en leur ouvrant des perspectives de rentabilité s'ils acceptent de développer cette infrastructure indispensable pour le pays.

Question 1 : commentaires sur le marché du détail du très haut débit

Il est utile de constater que le seul acteur du marché qui ne fait pas l'objet de régulation accueille sur son réseau plus des trois quarts des clients alors que les autres acteurs, régulés eux, en représentent moins du quart. C'est le résultat d'une technologie simple et uniforme mise en œuvre par un seul acteur, mais il faut noter que ce type de solution n'a pas pu être retenu pour des raisons d'interprétation étroite des conditions de concurrence sur le marché des services de télécom.

Dans ces conditions on ne peut que constater cette faible pénétration, plus de cinq ans après le début de l'équipement en fibre. Avec la croissance actuelle de moins de 100 000 accès par an, même si cela représente 57% du parc existant, et les tendances de ces dernières années la pénétration des services très haut débit ne devrait pas dépasser 8% de la population en 2018, soit moins de 20% des ménages, dont la moitié y aura accès par le câble. On est loin de la pénétration de l'ADSL qui en 10 ans avait atteint 70% des ménages.

Question 2 : commentaires sur la mutualisation

Le décalage important entre le nombre de lignes accessible via l'opérateur de réseau câblé et les opérateurs de réseaux de télécommunications montre très clairement que l'objectif de la

réglementation qui fait l'objet de cette clause de rendez-vous, c'est-à-dire imposer des contraintes asymétriques à l'opérateur historique de télécom, n'est pas adapté. Si réellement l'objectif est d'accélérer l'accès aux services à très haut débit il faut simplifier la mise en œuvre et l'accès, tout en facilitant les investissements dans le câblage des logements et le déploiement de l'infrastructure optique. La cohérence des offres de gros des principaux acteurs du marché serait de nature à faciliter la rentabilisation des investissements tout en offrant aux autres acteurs du marché des offres simples à mettre en œuvre et des rentabilités prévisibles permettant des choix d'investissement de moyen terme susceptibles d'accélérer le déploiement.

Question 3 : commentaires sur le marché de gros du très haut débit

Les chiffres de vente en gros de l'accès mettent en évidence, que ce soit sur les réseaux FTTH ou sur les réseaux hybride fibre/coaxial, la difficulté pour les acteurs d'utiliser les offres de gros. Elles pèsent moins de 20% du marché, loin des 55% du marché pour le haut débit.

La plus faible croissance des offres activées illustre également une tendance assez classique des marchés de gros, sur lequel les clients cherchent à optimiser la disponibilité, le coût de l'accès et la souplesse pour la définition du service. Une offre passive est de ce point de vue plus en adéquation avec une approche commerciale différenciante.

Enfin il faut également noter le relatif échec des offres disponibles sur les réseaux d'initiative publique dont la dispersion et l'absence de marketing rendent la commercialisation délicate.

Question 4 : analyse de la situation concurrentielle du marché de détail

L'analyse faite correspond à la compréhension que nous avons du développement du marché, comme nous l'avons déjà explicité ci-dessus.

Question 5 : analyse de la situation concurrentielle du marché de gros

Les commentaires concernant les zones denses illustrent bien les difficultés et la complexité de la situation créée par la réglementation du marché. Cette complexité décourage l'investissement dans le développement du très haut débit. En effet les opérateurs ont les plus grandes difficultés à bâtir des business plan convaincants pour les investisseurs. De ce fait ces derniers se retirent du domaine télécom car ils n'y voient aucune perspective de retour sur les investissements, ni par les dividendes versés, ni par la variation de la valorisation des entreprises. Le retrait de Vivendi, la perte de valeur des autres acteurs télécom (en dehors de Free-Iliad) ne sont pas de nature à rassurer ces derniers et renforcent les difficultés de déploiement des réseaux ouverts aux services de très haut débit. Compte tenu des investissements à engager cette situation ne peut que nuire au développement économique du pays.

Question 6 : commentaires sur la conclusion

S'il est naturel de constater que les décisions prises en juin 2011 n'ont pas créé une situation de concurrence insatisfaisante aussi bien sur le marché de détail que sur le marché de gros, il paraît plus difficile de conclure que le cadre ainsi défini permet d'atteindre un objectif raisonnable de

pénétration des services de très haut débit à un horizon compatible avec les besoins de développement de l'économie et des services.

La dynamique créée par ce cadre est en effet très loin des attentes des consommateurs comme des entreprises. De plus il n'est pas de nature à créer un environnement favorable pour l'effort de redressement nécessaire au pays.

La question est moins de prolonger une réglementation largement héritée de la situation sur le réseau téléphonique dans les années 80 que de mettre en place un cadre permettant le financement d'infrastructures dont les durées d'amortissement nous mènent au delà de l'horizon 2025. Pour avoir accès à des ressources financières de cette importance il faut que les conditions d'exercice de l'activité soient clairement prévisibles sur cette période, et laissent espérer un retour sur investissement. Le cadre actuel qui a conduit à la perte d'une grande partie de la valeur des actifs télécoms ne le permet pas.

La complexité de la réglementation, l'absence d'incitation à investir et le manque de prévisibilité pour la rentabilité nécessitent une évolution urgente du cadre réglementaire, même si cela remet en cause quelques principes et peut incommoder certains acteurs. Il est nécessaire de concentrer nos forces et nos ressources pour lancer un grand programme pour le déploiement des services de très haut débit, et une fois ce défi relevé, il sera toujours possible de s'assurer que tous les acteurs du marché de détail en bénéficient de manière équivalente. Cela a été réussi avec le réseau cuivre, il n'y a pas de raison de croire que cela serait plus difficile avec le réseau de demain.