



## **CONTRIBUTION DE VITIS À LA CONSULTATION PUBLIQUE SUR LE BILAN DU CYCLE EN COURS ET LES PERSPECTIVES POUR LE PROCHAIN CYCLE D'ANALYSE DES MARCHÉS**

La consultation publique de l'ARCEP, sur les marchés du haut et du très haut débit fixe (bilan du cycle en cours et perspectives pour le prochain cycle), est l'occasion pour **VITIS de présenter sa perception des enjeux de la commercialisation de la fibre optique sur les Réseaux d'Initiative Publique (RIP). Il est urgent de déployer des offres de gros activées pour les opérateurs alternatifs sur les prises fibre optique déployées.**

### **A propos de VITIS :**

VITIS est un fournisseur d'accès à internet (FAI) sur le marché de la fibre optique en France, dédié aux zones géographiques couvertes par les RIP. Son ambition est de **réussir la commercialisation des RIP en proposant au plus large public le meilleur accès à Internet et à des contenus attractifs.**

L'offre de services Fibre sous la marque VIDEOFUTUR intègre une connexion internet très haut débit (jusqu'à 1Gb/s), une offre de plus de 20 000 programmes grâce à l'accès à des catalogues de vidéos à la demande à l'acte et par abonnement, plus de 100 chaînes et leur replay, un service innovant de nPVR, des applications digitales (presse et livres), un service de téléphonie mobile et fixe, et depuis quelques mois une application multi-écrans myVIDEOFUTUR. **VIDEOFUTUR permet aux foyers résidant dans ces zones non denses de disposer de services audiovisuels et de télécommunications d'une même qualité que dans les zones denses.**

VITIS a plus que doublé son chiffre d'affaires l'année écoulée (10 millions €) ainsi que ses effectifs (plus de 60 salariés). L'entreprise compte plus de 300 000 abonnés à ses offres en France et à l'étranger et **commercialise son offre fibre VIDEOFUTUR en France auprès de 1.3 millions de foyers répartis sur plus de 40 départements à travers les infrastructures RIP** des opérateurs Altitude, Axione, Covage et TDF.

**VITIS joue ainsi un rôle décisif pour accélérer l'utilisation effective des RIP.**

### **1. Les RIP sont à la fois des réseaux et des services**

La diversité des offres de services est au cœur des engagements des FAI, comme VITIS, qui se sont impliqués dans les RIP.

**Sans offre de services sur les RIP il n'existe pas de foyer raccordé et donc pas d'abonné.** La résorption effective de la fracture numérique repose sur la commercialisation des services acheminés par les réseaux. La complémentarité des opérateurs de réseaux, qui concentrent les investissements dans les infrastructures, et des opérateurs de services, qui investissent dans des plateformes, favorise l'offre de service innovants.

Les FAI alternatifs sont à ce jour les plus dynamiques et stimulent la concurrence. Leur présence sur le segment de la commercialisation est une garantie de satisfaction des clients et un vecteur de rentabilité finale des RIP, et donc de capacité d'investissement. **Une étude IDATE montre que la dynamique concurrentielle est deux fois plus forte sur les RIP activés : les ventes nettes mensuelles pour 1000 prises commercialisées sont de 7,3 en moyenne par délégataire en zone RIP activée alors qu'elles ne sont que de 3,8 en moyenne par OCEN en zone privée.** Cela ne se retrouve pas sur les réseaux fermés des zones denses et moyennement denses, lorsque l'opérateur de réseau ne propose pas d'offres activées et propose seulement un co-investissement dans le réseau, accessible uniquement aux opérateurs historiques.

## **2. Les RIP sont une réussite commerciale, à accélérer en généralisant le principe des offres activées**

**Les RIP sont en train de réussir.** Dans les 40 départements où VITIS est présent, la fibre des RIP permet de redynamiser les territoires et de s'inscrire sur le chemin de la société du gigabit, telle que portée par la Commission européenne : **c'est plus de 10% des habitants qui s'abonnent en quelques semaines, et rapidement 30% en moins d'un an.**

Au-delà du comportement commercial des grands opérateurs, qui peuvent migrer en masse leurs abonnés ADSL, les retenir en couplant leurs offres avec le mobile, voire leur facturer des coûts de désabonnement, **il est regrettable que les conditions de marché ne favorisent pas la concurrence.**

**En effet, il est impossible de disposer d'offres activées sur les RIP opérés par les opérateurs historiques,** ce qui a pour effet de réduire la taille des marchés adressables pour les opérateurs alternatifs et de restreindre le choix de nos concitoyens.

Nous constatons que, sur le marché de **gros fibre entreprise**, « *l'ARCEP estime que le pourcentage de lignes FttH éligibles à au moins une offre activée s'élève à environ 85% du total des lignes FttH au T1 2019 contre environ 11% au T1 2017* ». **Ces résultats sont très prometteurs et il est essentiel qu'une dynamique analogue soit lancée sur le marché fibre Grand Public, d'autant qu'il n'existe aucun obstacle technique à un déploiement similaire.** Pour peu que les diverses sortes d'offres de gros soient à des prix correctement étagés, en tenant compte du prix de détail de marché (40 € TTC pour 1 Gbit/s), une obligation d'offres activées n'aurait pas pour effet de désinciter à investir dans les RIP, comme le montrent les réseaux construits par des opérateurs non intégrés verticalement.

**Il est donc crucial que tous les RIP s'inscrivent dans une démarche d'offres activées (et non de fibre nue qui suppose un investissement initial trop important pour la plupart des prestataires de services).** C'est ce que Orange et SFR devraient faire sur leurs réseaux, notamment en zone RIP, **comme le font systématiquement et spontanément les opérateurs d'infrastructures Altitude Infrastructure, Axione, Covage et TDF.** Ce développement permet d'assurer au consommateur le choix entre de nombreuses solutions et de stimuler la demande. Au cas contraire, la pénétration effective des RIP sera beaucoup plus lente, conduisant à une insatisfaction de toutes les parties et à un gaspillage de l'argent public.

En outre, il n'est pas prévu pour le moment d'offres activées dans les zones AMEL en cours de contractualisation (c'est le cas par exemple de Covage en Savoie).

**Il est essentiel d'obliger les deux principaux opérateurs d'infrastructure de gros et de détail, que sont Orange et SFR, à proposer des offres activées.**

**VITIS demande donc à l'ARCEP de :**

- 1. Généraliser les offres activées avec remontée nationale sur l'ensemble des zones RIP et AMEL dans des délais très brefs (pour une prise d'effet à mi-2020), afin de multiplier les opérateurs de service et ainsi maximiser le retour sur investissement des réseaux ;**
- 2. Baisser significativement le prix des offres activées au fur et à mesure que les réseaux s'amortissent et se remplissent, afin de favoriser le développement de nouveaux usages et la croissance de l'économie ;**
- 3. Assurer que les opérateurs de services disposent d'un espace économique durable, notamment en développant l'accès aux données des opérateurs ;**
- 4. Soutenir publiquement l'ensemble de l'écosystème qui accompagne la mise en œuvre du plan France Très Haut Débit, et non seulement les grands opérateurs verticalement intégrés.**