

ANALYSE DES MARCHES 3A, 3B ET 4 HD et THD FIXES

Bilan & Perspectives

REPONSE A LA CONSULTATION PUBLIQUE DE L'ARCEP
27 SEPTEMBRE 2019



Synthèse

Dans sa réponse à la présente consultation, Axione souhaite partager avec l'ARCEP sa vision des enjeux majeurs du prochain cycle de régulation, héritée de son positionnement d'opérateur de gros neutre dans le cadre de l'exploitation des RIPs qu'il opère, qu'ils soient de première ou deuxième génération, et de son récent positionnement dans la Zone Très Dense.

Axione s'inscrit parfaitement dans les trois enjeux majeurs identifiés par l'ARCEP :

1. Préparer les conditions d'extinction du réseau Cuivre ;
2. Assurer la capacité du réseau fibre à devenir l'infrastructure de référence ;
3. Poursuivre l'ouverture du marché Entreprise.

« [S]'assurer que la fibre soit en capacité de prendre le relai du réseau historique de manière pleine et entière » est l'objet d'une attention particulière pour Axione, qui déploie et/ou exploite et commercialise un nombre grandissant de prises FTTH. Sur certains territoires, nous entrons déjà dans une phase de finalisation des déploiements avec un objectif de 100% de couverture à atteindre avant fin 2020. Dès lors, sur ces zones, la question de l'extinction du réseau Cuivre devra être analysée d'autant que les courbes de commercialisation montre une adoption rapide des clients finaux – particuliers ou entreprises – de la fibre, accélérée depuis l'arrivée des 4 OCEN sur nos réseaux, en complément des opérateurs alternatifs. **Axione considère que le mécanisme le plus efficace pour accompagner la transition repose sur une fermeture commerciale du réseau cuivre**, rendue possible dès lors qu'un certain nombre de critères à définir collectivement seraient respectés : complétude des déploiements FTTH, complétude des offres proposées par les OI en sont deux exemples non exhaustifs. La fermeture d'une zone ne relèverait pas d'une application automatique mais d'une discussion collégiale dans les zones concernées. **Utiliser le levier tarifaire pour « forcer » la migration naturelle des opérateurs et clients finaux vers cette nouvelle infrastructure fibre nous semble à l'inverse contre-productif** et fait peser sur le client final un risque coût non négligeable. Axione note au passage que si nous devons collectivement nous préparer à l'extinction de ce réseau cuivre, **il est préférable de ne pas modifier en profondeur le cadre réglementaire en vigueur sur le cuivre, ni les processus opérationnels et SI des offres de dégroupage**. Ainsi, les choix unilatéraux récemment effectués par Orange sur les accès cuivre avec qualité de service renforcée entraînent notre éviction du marché, comme nous avons pu le partager avec les services de l'Autorité d'une part, et Orange d'autre part.

Au-delà de la complétude des déploiements, Axione considère que le réseau fibre ne pourra pas être l'infrastructure universelle tant que :

- **L'accès aux infrastructures mobilisables n'aura pas été significativement facilité.** L'opacité informationnelle et les difficultés opérationnelles induites, notamment, par l'offre GC BLO ne permettent une disponibilité totale des adductions tant sur le domaine privatif qu'en domaine public. Axione note que les avancées positives trop peu nombreuses de l'offre GC BLO ne permettent pas l'accès aux infrastructures de manière effective. Orange bénéficie d'un avantage informationnel relatif à la présence d'infrastructure tiers, fruit de son héritage historique et refuse d'en faire profiter les autres acteurs. L'absence de mise à disposition de ces données augmente considérablement les délais et/ou les coûts liés aux travaux de déploiement Cet état de fait nous semble contraire au cadre réglementaire en vigueur et préjudiciable à l'exercice d'une concurrence saine sur le marché entreprise. Par ailleurs nous identifions aujourd'hui de nombreux cas de raccordement rendus

impossibles par l'état des adductions sur le domaine public entre les infrastructures de Génie Civil d'Orange et les parcelles privées. Dans la majorité des cas, Orange refuse de prendre en charge les travaux de réparations et de rénovations de ces infrastructures dans lesquelles transite pourtant son câble cuivre vers le client final. Axione déplore cet accès restreint aux informations cartographiques et l'inefficacité des processus dont la conséquence principale est de freiner les déploiements FTTH et donc le mouvement de bascule vers la fibre. Au-delà de l'offre GCBLO, la complexité de mise en œuvre de l'utilisation des appuis exploités par ENEDIS ajoute d'autres difficultés au déploiement rapide et efficace de la BLOM. Axione considère que l'ARCEP a un rôle clé à jouer pour faire évoluer positivement les offres des deux principaux fournisseurs d'infrastructures mobilisables.

- **Les problématiques d'exploitation des réseaux liées notamment au mode STOC n'auront pas été adressées.** Le mode STOC, véritable levier du développement et de la mutualisation du réseau fibre, s'avère source de tensions entre les opérateurs commerciaux et d'infrastructure, et de surcoûts significatifs de maintenance/audit/reprise de réseau que l'opérateur d'infrastructure seul ne peut supporter. Axione travaille activement avec les groupes InfraNum dans l'objectif de partager avec l'ARCEP et la communauté des opérateurs ce qui pourrait être un cadre commun relatif au mode STOC : limiter le nombre de sous-traitants, repenser la rémunération de ces derniers, automatiser la prise en charge collective des reprises de réseaux, ... sont autant de pistes contractuelles qui pourraient apporter une partie des solutions à mettre en œuvre pour garantir sur le long terme l'exploitation des réseaux en plus des améliorations d'ingénieries.
- **Les lignes directrices tarifaires n'auront pas été précisées** notamment sur les conditions de renouvellement des droits d'usage et l'économie des raccordements. Elles doivent également s'adapter au développement des nouveaux usages et permettre ainsi de mobiliser l'infrastructure fibre pour raccorder des « sites spécifiques ». Le marché s'est auto-structuré pour ce qui est des raccordements site point haut. Il mérite d'être accompagné pour les autres usages. Nous sommes régulièrement en contact avec nos délégants et collectivités pour des projets de type « Smart », pour lesquels l'offre de référence FTTH, pensée dans une logique « accès internet de masse à domicile », n'est pas adaptée.

Sur ce dernier point, il est par ailleurs intéressant de noter que **le cadre en vigueur en Zone Très Dense ou l'offre FTTH de référence en Zone AMII ne sont pas non plus adaptés au marché entreprise**, alors que ce sont dans ces zones que la concentration d'entreprise est la plus importante ! Si Axione considère que **les obligations imposées aux OI à date sont le socle nécessaire et suffisant pour animer le marché entreprise**, avec une gamme progressive et cohérente tant d'un point de vue technique que tarifaire, Axione constate qu'il est impossible pour un opérateur alternatif non intégré d'accéder massivement à l'infrastructure fibre de la Zone Très Dense et à celle de la zone AMII.

Sur la Zone Très Dense, Axione apporte une réponse concrète en transposant son modèle d'opérateur de gros neutre à cette zone, via sa filiale CityFast. Axione s'étonne d'ailleurs des difficultés opérationnelles rencontrées pour accéder aux PM des opérateurs d'immeubles, qui n'ont visiblement pas été conçus pour accueillir un 5^{ème} acteur, en dépit du cadre réglementaire en vigueur.

Sur la Zone AMII, Axione s'est plusieurs fois rapproché d'Orange et de l'Autorité pour tenter d'obtenir une offre d'accès raisonnable face à une « demande raisonnable », sans succès jusqu'à présent. L'actualité récente semble malheureusement confirmer la difficulté d'exister sur ce marché et ne fait que nous renforcer dans **la conviction que l'ouverture du marché entreprise ne se joue pas, à l'horizon du prochain cycle des marchés, dans la modification du cadre existant sur les offres de gros, construites sur BLOM ou BLOD, mais dans la mise en œuvre concrète de l'obligation de l'opérateur historique à faire droit aux demandes raisonnables d'accès à son infrastructure pour un Opérateur de gros qui adresserait principalement le marché entreprise.**