

**MARCHES FIXES A HAUT ET TRES HAUT DEBIT**  
**BILAN A MI-2022 ET PERSPECTIVES POUR LE PROCHAIN CYCLE**

*Préambule*

*La société IFT est issue d'un partenariat conclu entre le groupe Iliad (maison mère de Free) et InfraVia (fonds d'infrastructure français). IFT a débuté ses activités au mois de mars 2020 et intervient en zones AMII, AMEL et RIP.*

*Depuis son lancement, IFT a conclu les contrats d'accès et cofinancé tous les réseaux déployés en zone AMII, la quasi-totalité des réseaux déployés en zone AMEL et plus de « ... » réseaux en zone d'initiative publique représentant « ... » millions de lignes FTTH à terme sur les 15,4 millions de lignes FTTH de cette zone<sup>1</sup>.*

*IFT a souscrit dès son lancement des engagements de cofinancement à hauteur des besoins de Free. Le taux moyen de cofinancement d'IFT s'élève à « ... » en zone AMII et « ... » % en zone RIP. Le montant des cofinancements dont IFT s'est acquitté depuis son lancement, dépasse 1,5 milliard d'euros.*

*Les réseaux non cofinancés par IFT sont des réseaux sur lesquels les opérateurs d'infrastructure refusent encore de proposer une offre d'accès conforme à la réglementation et à la pratique.*

*IFT a également développé et lancé la première plateforme d'accès centralisée assurant l'échange des flux Interop'Fibre avec tous les opérateurs d'infrastructure. Cette plateforme d'accès est ouverte, elle permet à IFT d'assurer pour son compte ou pour le compte d'opérateurs commerciaux l'ensemble des échanges Interop'Fibre.*

*IFT est un opérateur durablement engagé dans le déploiement, l'accès et la vie des réseaux FTTH.*

*IFT est aujourd'hui idéalement positionné pour être en mesure de fournir à tout opérateur en faisant la demande un accès passif sur le réseau de son choix.*

---

<sup>1</sup> Liste jointe en annexe

## Introduction

La fibre est un succès de construction à l'échelle de la France, de mobilisation de la filière télécom, d'investissements, mais elle doit encore conforter son succès commercial et confirmer sa capacité à dynamiser la concurrence sur le marché entreprises.

Le cadre mis en place pour le déploiement des réseaux FTTH remplit son principal objectif : la fibre est déployée sur tout le territoire. Grâce à ce cadre qui assure la stabilité et la pérennité des conditions d'accès aux réseaux FTTH, les opérateurs commerciaux ont trouvé les moyens et ont pu investir massivement dans toutes les zones y compris la zone d'initiative publique.

Il reste à réussir le bon achèvement des déploiements, le raccordement de la moitié des locaux éligibles qui ne disposent pas encore de la fibre et à terminer la transformation de notre société avec la migration du cuivre vers la fibre optique.

Sur le marché entreprises, l'enjeu est tout aussi important. Les entreprises ont commencé à se raccorder aux réseaux FTTH et envisagent d'y recourir massivement. Le récent baromètre de la fibre en entreprise publié par Covage est l'exemple de l'intérêt marqué des opérateurs entreprises pour le FTTH qui permet aux entreprises d'accéder plus facilement à des services dématérialisés (gestion externe d'outils, logiciels dans le cloud – mode SaaS –, sécurisation réseau par le FTTH, etc.).

Nous arrivons au moment où les marchés vont basculer définitivement vers le très haut débit. La moitié des lignes déployées disposent d'un raccordement final dans les locaux des utilisateurs finals, particuliers et entreprises. L'arrêt du cuivre devrait accélérer cette bascule et le recours au réseau très haut débit en remplacement du cuivre devrait provoquer une « redistribution des cartes ». Le passage au très haut débit amènera des changements d'offre et donc naturellement poussera les clients finals à étudier les offres disponibles sur le marché.

Sur le marché de détail grand public, la dynamique concurrentielle est déjà forte. Sur le marché entreprises, cette bascule est l'occasion pour fluidifier ce marché caractérisé par une très forte viscosité.

Sur le marché de gros de l'accès aux lignes FTTH, cette bascule est l'opportunité de dynamiser un marché sur lequel les opérateurs d'infrastructure profitent de leur monopole. Cela passe par le dégroupage du FTTH au point de mutualisation. Même si ce point est peu envisagé dans la consultation, c'est une demande des opérateurs d'entreprise. Au même titre que les opérateurs cofinanceurs, ces opérateurs entendent s'affranchir des offres activées pour maîtriser leurs services, leurs coûts et être le plus autonomes possibles des opérateurs d'infrastructure.

La situation des prochaines années peut être comparée à l'ouverture du dégroupage de la boucle locale au début des années 2000.

Si la réglementation était alors à construire, ce n'est pas le cas aujourd'hui. Les règles fixées sont connues de tous et favorisent la concurrence au bénéfice des utilisateurs finals.

Dans ce contexte particulier, les enjeux de ce nouveau cycle d'analyse de marché sont

- de préserver le cadre existant qui donne aux opérateurs cofinanceurs, en contrepartie de la montée dans l'échelle des investissements, « *de manière pérenne, [les] mêmes droits d'usage de l'infrastructure que son propriétaire* »<sup>2</sup>
- d'éviter la fermeture du marché de gros de l'accès aux lignes FTTH par les opérateurs d'infrastructure

---

<sup>2</sup> Décision ARCEP 2010-1312 page 31

### *Le cadre existant*

Les fondamentaux du cadre réglementaire pour le déploiement des réseaux FTTH ont été fixés voici près de douze ans : partage des coûts, pertinence et efficacité des investissements, visibilité sur les coûts, prévisibilité contractuelle. Les objectifs étaient d'assurer le déploiement de la fibre en France en favorisant l'investissement, d'inciter les opérateurs commerciaux à basculer sur la fibre pour rentabiliser leurs investissements et de favoriser la concurrence en réduisant la dépendance des opérateurs alternatifs par rapport aux infrastructures de l'opérateur historique.

Les caractéristiques du cadre réglementaire ont été précisées et réaffirmées par l'Autorité, la Commission Européenne et la Cour d'Appel de Paris et ont constitué le socle ayant permis aux opérateurs cofinanceurs de s'engager durablement et d'avoir de la visibilité sur l'exécution de leurs contrats d'accès.

Le cadre prévoit que les opérateurs cofinanceurs doivent être en mesure de concurrencer les opérateurs propriétaires des infrastructures FTTH dès le point de mutualisation et ce, afin d'éviter les pratiques opportunistes d'un petit nombre d'opérateurs qui contrôlèrent l'accès aux réseaux FTTH.<sup>3</sup>

Ce cadre est essentiel. Sa définition et sa stabilité ont permis aux opérateurs de significativement cofinancer les réseaux FTTH ce que l'Autorité a elle-même constaté dans sa consultation.

Toutes les décisions de cofinancer massivement les réseaux FTTH reposent sur le droit donné aux opérateurs cofinanceurs de commercialiser un accès aux réseaux FTTH en concurrence avec les opérateurs d'infrastructure. Cette concurrence peut s'exercer soit au point de mutualisation qui est le point réglementaire d'accès aux lignes FTTH et le point à partir duquel le cofinancement est réalisé, soit en amont à travers des offres activées.

Il nous semble donc nécessaire que l'Autorité rappelle le cadre existant, ses principes et l'objectif de préservation de la concurrence.

### *Eviter la fermeture du marché de gros de l'accès aux lignes FTTH*

L'enjeu de l'accès en gros aux lignes FTTH est d'éviter une fermeture du marché au moment propice où celui-ci peut évoluer avec le dégroupage de la fibre par des acteurs souhaitant soit proposer leur propre service de bout en bout à leur clientèle, soit proposer des offres activées concurrentes des offres proposées par les opérateurs d'infrastructure.

Pourtant, certains opérateurs d'infrastructures refusent le développement du marché secondaire de l'accès aux lignes FTTH voire même le développement de tout service connexe susceptible de faciliter l'accès aux réseaux FTTH, tel que l'utilisation d'une plateforme centralisée de commandes. Ces refus se traduisent par des dispositifs contractuels contraires au principe même du marché secondaire (nécessité de requérir l'autorisation préalable de l'opérateur d'infrastructure) ou simplement par un refus de faire droit à une demande d'accès au point de mutualisation par les opérateurs clients des offres secondaires.

---

<sup>3</sup> « En effet, l'absence d'offre d'accès adéquate a posteriori pourrait conduire à un oligopole restreint et fermé annihilant l'incitation des opérateurs présents ab initio à proposer des offres de gros compétitives. L'absence de possibilité réglementaire pour un opérateur tiers d'accéder dans des conditions similaires à l'infrastructure laisse aux opérateurs qui ont participé au cofinancement initial toute latitude de maîtriser et de contrôler les conditions d'entrée des opérateurs tiers. Ces cofinanceurs initiaux seraient alors susceptibles de constituer un oligopole pouvant conduire à des comportements collusifs sur le marché aval, en se réservant des avantages discriminatoires sur le marché amont de l'infrastructure. Les risques d'abus d'exploitation mais surtout d'éviction précédemment identifiés en cas de monopole seraient susceptibles de menacer le jeu concurrentiel du marché de détail. »

Décision de l'ARCEP précisant les modalités de l'accès aux lignes de communications électroniques à très haut débit en fibre optique sur l'ensemble du territoire à l'exception des zones très denses Décision n° 2010-1312 en date du 14 décembre 2010

Ce comportement s'explique, les opérateurs d'infrastructures sont eux-mêmes offreurs d'offres activées à destination des opérateurs ou de services aux entreprises (Orange, XP Fibre avec SFR, Axione qui appartient au même groupe que Bouygues Telecom, Altitude Infra qui détient l'opérateur Linkt et désormais Covage).

Si naturellement les opérateurs d'infrastructure ne souhaitent pas favoriser le développement d'offres concurrentes, les opérateurs cofinanceurs ne doivent pas en être dissuadés ou être interdits de dégroupier la boucle locale FTTH.

Néanmoins, cet enjeu central a tendance à être masqué par les débats sur les raccordements finals, la qualité de déploiements et par la subsistance de combats d'arrière-garde relatifs au cofinancement.

Ces combats d'arrière-garde sont notamment le refus par certains opérateurs d'infrastructure de respecter les règles du cofinancement en ne proposant pas une relation de long terme.

Cette position est incompréhensible encore plus lorsque ces mêmes opérateurs soulèvent des questions sur la pérennité des réseaux alors qu'ils refusent finalement d'avoir des partenaires durables qui s'engagent à contribuer au déploiement, à la densification des réseaux, et aux gros entretiens.

Or, avec les règles existantes qui définissent les conditions d'accès aux réseaux FTTH, l'Autorité dispose des moyens pour éviter les pratiques qui auraient pour effet de fermer le marché.

En conclusion, le cadre réglementaire défini par l'Autorité a démontré son efficacité en favorisant et soutenant une politique forte d'investissement dans le déploiement du FTTH sur l'ensemble du territoire.

Ses objectifs sont clairs et les règles destinées à dynamiser la concurrence produisent leurs effets. Sa stabilité est donc essentielle, les règles doivent être préservées et le prochain cycle d'analyse de marché ne doit pas remettre en cause ce qui a permis le succès du FTTH.

Il nous semble donc essentiel que l'Autorité veille sur les conditions d'accès aux lignes FTTH et prenne les mesures nécessaires pour :

- faire respecter le cadre réglementaire existant notamment lorsque des opérateurs d'infrastructure refusent les règles existantes du cofinancement ou introduisent des dispositifs contractuels ayant pour objet de limiter l'accès à la boucle locale très haut débit,
- suivre le dégroupage de la boucle locale très haut débit comme elle suit aujourd'hui le taux de cofinancement des lignes FTTH, cela pourrait se faire en complétant l'observatoire du très haut débit.

## I / Fiche thématique – Fibre

### **Introduction**

Les trois années couvertes par le cycle d'analyse de marché qui vient de s'écouler ont résolument été marquées par le processus de transition du cuivre vers la fibre.

L'Autorité dans la toute première page de la consultation publique indique en caractère gras que l'enjeu principal pour le cycle à venir est « que les réseaux FttH soient en capacité d'assurer leur fonction d'infrastructure fixe de référence. »

En effet, l'accélération des déploiements des réseaux fibres ces dernières années ont eu pour conséquence le démarrage d'un véritable processus de migration des usagers du haut débit fixe vers le très haut débit fixe.

Les chiffres parlent d'eux même, sur le marché de détail pour les accès généralistes, le nombre d'abonnement à des offres THD a progressé de 34% en 2021, pour les accès entreprises, même si le démarrage a été plus long en raison de la nécessité d'obtenir des garanties de QOS sur les accès fibre, l'Autorité constate aujourd'hui que dans le parc des accès de haute qualité, les accès sur support fibre connaissent une croissance significative à hauteur de plus de 15% annuellement.

Cette évidence selon laquelle aujourd'hui la fibre, et a fortiori les réseaux FttH, sont devenus l'infrastructure fixe de référence impose nécessairement une vigilance accrue des conditions qui entourent l'accès et l'activité des opérateurs sur ce marché.

L'Autorité dans son dernier cycle d'analyse avait déjà identifié les piliers d'une réglementation permettant la préservation d'une concurrence effective sur le marché des accès fixe à haut et très haut débit. Il convient selon IFT de conserver ce cadre, tout en mettant en lumière des éléments qui existaient déjà mais qui sont aujourd'hui devenus prépondérants.

Alors que la clé de voute du cycle écoulé était le déploiement et la complétude des réseaux FttH, il convient aujourd'hui, dans une logique d'évolution du marché et de ses acteurs, de s'intéresser davantage non pas au déploiement mais à l'exploitation, l'homogénéisation, et la résilience dans le temps des réseaux.

D'ici 2025, le *Plan France Très Haut Débit* prévoit, toutes zones confondues la couverture totale en fibre optique du territoire.

Alors que les inquiétudes politiques et institutionnelles se bousculent autour des questions générées par la construction des câblages clients finaux en mode STOC, IFT voit dans une logique de projection à horizon 5 ans :

- l'émergence de nouveaux défis liés à l'entrée dans un mode de churn et l'impérative résilience des réseaux, qui à terme n'auront plus le cuivre comme solution de back up ;
- l'émergence de nouveaux marchés stimulés notamment par des demandes accrues des opérateurs pure entreprise qui aujourd'hui ne trouvent pas d'offres suffisamment rentables économiquement pour être pleinement en capacité d'exercer la pression concurrentielle dont ils sont capables : c'est l'essor des offres d'accès passives.

## Perspective A.1 – Qualité de service et résilience des réseaux FttH en exploitation

### Problématiques rencontrées dans l'exploitation des réseaux FttH

#### Question A.1.1.

Quelles difficultés d'exploitation observez-vous ou rencontrez-vous encore sur les réseaux FttH ?  
Quel bilan faites-vous des actions entreprises au sujet de la qualité de l'exploitation des réseaux FttH ?

Comme rappelé en introduction, les nouveaux enjeux du cycle d'analyse à venir ne reposent plus tant sur l'organisation et la mise en place des déploiements mais sur les problématiques d'exploitation des réseaux. La question est de savoir comment les opérateurs d'infrastructures en tant que véritables propriétaires des réseaux se portent garant de la conformité, de la qualité et la continuité des offres et plus largement des infrastructures qu'ils proposent.

Dans la réponse à la consultation publique de 2017, notre actionnaire Iliad soulevait déjà l'importance pour le cycle à venir de l'homogénéisation des offres et des bonnes pratiques de tous les opérateurs et ce particulièrement concernant le cadre du co-investissement.

Cet accès aux offres de co-investissement s'est pérennisé dans le secteur puisque l'Autorité constate dans son Bilan que la progression du FttH est marquée par l'accroissement de la mutualisation des réseaux. On a ainsi pu constater une augmentation importante du cofinancement des réseaux FttH, notamment en dehors des zones très denses. Cette croissance est en partie réalisée grâce à des acteurs comme IFT.

Une des clés de la viabilité du système de co-financement repose sur la confiance mutuelle des parties prenantes. Lorsque les opérateurs commerciaux investissent des milliards d'euros dans des infrastructures dont ils supportent les risques mais dont ils ne sont pas in fine propriétaire, ils attendent nécessairement des garanties qui sécurisent les investissements et qui les légitiment.

#### i. Pérennité des droits

Ainsi, le préalable à toute chose pour le succès du co-investissement repose sur la signature d'un contrat d'accès dans lequel toutes les garanties doivent être prises pour sécuriser un tel engagement.

Les principaux points qui ont déjà été soulignés sont :

- la durée des droits octroyés en contrepartie du cofinancement initial et leur renouvellement,
- la prévisibilité de tarifs récurrents attachés.

Ce cadre contractuel préalable, même s'il n'a pas toujours été évident à mettre en œuvre est aujourd'hui, pour la majorité des cas, en place avec l'ensemble des opérateurs d'infrastructures.

A cet égard, IFT est aujourd'hui signataire d'un nombre important d'offres de co-investissement disponibles sur l'ensemble du territoire.

Néanmoins et malheureusement, les opérateurs d'infrastructures de certains réseaux comme l'Ariège, l'Hérault, l'Oise, la Moselle, la Seine et Marne restent encore opposés face à ces usages du secteur et refusent ainsi d'inclure dans les contrats une durée des droits d'usage de 40ans ou d'encadrer les évolutions tarifaires envisageables.

Un contrat de cofinancement avec une durée des droits d'usages de 20ans au lieu de 40ans crée un réel déséquilibre dans la relation entre l'opérateur d'infrastructure et l'opérateurs commercial. La pérennité des

droits d'usages, corolaire de la mutualisation des réseaux n'est pas respectée et cela laisse la porte ouverte à des situations de discrimination ou d'éviction des opérateurs commerciaux. In fine dans un tel système, l'accès aux réseaux FttH est compromis.

Dans sa recommandation du 8 décembre 2020 sur les modalités de l'accès aux lignes de communications électroniques à très haut débit en fibre optique, l'Autorité avait elle-même estimé comme « *raisonnable qu'un opérateur commercial puisse disposer de droits d'usage d'au moins 40 ans dans le cadre de son cofinancement en zones moins denses* ».

IFT demande une nouvelle fois, la mise en place de mesures contraignantes afin que ces recommandations soient respectées par tous.

Parallèlement, IFT constate aussi que les conditions de l'accès aux réseaux FttH ce sont également améliorées et que des efforts ont été fait, en ce qui concerne, les indicateurs de qualité de services, les dispositions visant à renforcer la non-discrimination entre opérateurs, les exigences croissantes et nécessaires sur la correction des adresses IPE.

Un travail mutuel entre les différents acteurs du secteur est également toujours en cours en ce qui concerne les dispositions du Contrat STOC. Le rééquilibrage de ce dernier, entre les responsabilités des opérateurs commerciaux et celles des opérateurs d'infrastructures, est pour IFT essentiel afin de permettre les améliorations attendues par la filière concernant le succès des raccordements clients finals.

L'augmentation de la contractualisation des offres FttH lors du cycle écoulé est un bon signal pour l'accès aux opérateurs commerciaux aux réseaux dans des conditions efficiente et encadrées. Néanmoins, le travail n'est pas terminé.

## ii. La sécurité juridique de conditions contractuelle

### 1. Les clauses d'indexation des tarifs

En effet, si l'on peut se féliciter de l'accroissement rapide du volume de contrats d'accès signés, cette contractualisation est de nature à offrir aux opérateurs commerciaux qu'une sécurité juridique de façade si les dispositions contractuelles sont soumises à des évolutions constantes et unilatéralement décidées par les opérateurs d'infrastructure.

A ce titre et comme le précise l'Autorité dans son bilan, nous observons par exemple, une généralisation de l'application annuelle des clauses d'indexation dans les territoires RIP (mais également en dehors).

Les clauses d'indexation des tarifs sont pourtant établies de manière stricte dans les contrats et ne peuvent s'appliquer uniquement que lorsqu'il existe en amont une évolution des coûts que supporte l'opérateur d'infrastructure.

Pour autant IFT reçoit de la part de certains opérateurs d'infrastructure comme Altitude par exemple, de manière systématique, des courriers d'indexation annuelle des tarifs (que ce soit sur les tarifs accès ou les tarifs STOC).

A titre d'exemple, dans le cadre du contrat STOC, puisqu'en tant qu'opérateur commercial nous sommes la partie qui déploie et qui facture le câblage client final, il est aisé de se rendre compte que les tarifs des frais de mise en service des câblages client finals facturés par les opérateurs d'infrastructure sont indexés alors même que les couts qui leurs sont facturés restent inchangés.

Ces tentatives d'indexation qui ne sont justifiées par aucune évolution des couts applicables à l'opérateur d'infrastructure tendent à remettre en cause la bonne foi de ces derniers dans la gestion de l'accès à leurs réseaux FttH. C'est vecteur d'insécurité juridique et financière pour les opérateurs commerciaux et ce n'est pas acceptable.

Des questionnements similaires se posent dans le cadre de la facturation des prestations de maintenance exceptionnelle ou des programmes de remise en conformité des éléments du réseau.

## 2. Les prestations de maintenance exceptionnelle

En tant que cofinanceur, les opérateurs commerciaux sont solidairement responsables de la maintenance et de l'entretien du réseau. A cet égard, un prix de maintenance est déjà inclus dans le prix récurrent que les opérateurs commerciaux payent pour l'accès à la ligne. En sus, certains frais pour des prestations de maintenance exceptionnelle peuvent venir s'ajouter à ce prix récurrent.

Cela peut concerner des situations de pose ou dépose de câble, d'enfouissement du réseau, de remise en état à la suite d'incidents climatiques etc.

Cette participation aux risques et à l'usure qui pèsent sur la chose est la condition sine qua non à l'étendue et la pérennité des droits d'usages acquis au titre du co-financement.

Ce principe n'est à aucun moment remis en cause, néanmoins il apparaît nécessaire que lorsque des frais supplémentaires sont facturés pour des prestations de maintenance exceptionnelle le processus de facturation soit suffisamment clair et transparent pour permettre aux opérateurs commerciaux de savoir ce qu'ils payent. En effet, à l'inverse des tarifs de cofinancement qui sont connus à l'avance avec un prix forfaitaire moyenné et donc indépendant des coûts d'une ligne donnée, les tarifs de ces prestations sont inconnus à l'avance et dépendent de grilles de prix de prestations unitaires négociées en amont. Conformément à la réglementation les coûts supportés doivent être efficaces et pertinents si bien que IFT doit pouvoir contrôler l'effectivité des travaux réalisés en étant prévenu à l'avance et disposer d'un niveau de détail minimum sur les coûts supportés.

En ce sens, IFT engage dès à présent une démarche afin d'obtenir de la part des opérateurs d'infrastructure des devis détaillant les postes de coûts lorsque des frais de maintenance exceptionnelle sont facturés. En l'absence d'une liste précise d'éléments permettant de vérifier la réalité et la légitimité des dépenses engagées IFT ne s'engagera pas à participer à des frais supplémentaires de maintenance (puisque cela reviendrait à s'engager à payer une prestation dont on ne connaît pas le coût à l'avance).

## 3. Les remises en conformité des éléments de réseaux

Dans un objectif d'assainissement des réseaux et de réaligement des informations SI/ terrain, les Opérateurs d'infrastructures ont la volonté de remettre en état certains éléments de réseaux dégradés et notamment les points de mutualisation (PM).

Les opérateurs commerciaux co-financeurs sont également solidairement responsables de telles opérations de remise en état. Pour autant, les prises de décision de remise en état des points de mutualisation sont réalisées de manière totalement discrétionnaire par les opérateurs d'infrastructure.

IFT souhaite avoir un droit de regard sur ces prises de décisions et pouvoir émettre, le cas échéant, un avis contradictoire sur l'opportunité ou non des opérations de remise en conformité.

Il existe en réalité deux situations :

- Les PM dégradés par l'usage et l'accélération des prestations de raccordement CCF lors des dernières années ;
- Les PM sensibles qui étaient initialement en mauvais état.

Sur le premier cas, la démarche de remise en état des PM sera très probablement vectrice d'effets positifs sur la fluidité de la réalisation des raccordements des clients finaux par la suite.



Néanmoins, il apparaît primordial que les opérateurs commerciaux disposent d'un droit de regard sur l'état des PM qui seront déterminés comme dégradés par les opérateurs d'infrastructures et que la réalisation des prestations soient encadrées de manière tarifaire.

Aujourd'hui nous recevons des factures faisant apparaître un coût horaire d'intervention de technicien avoisinant les 200€. C'est déraisonnable. Il faut introduire plus de transparence dans les processus.

Sur le second cas, IFT considère que les opérations de remise en état des PM, notamment des ex-réseaux « Tutor » sont des cas spécifiques de remise en état et que seul l'opérateur d'infrastructure qui a repris ces réseaux dans cet état initial est responsable de leur remise en état.

L'usure/ la détérioration par l'usage ou les causes d'un événement climatique sont d'autres sujets, mais l'état initial des éléments de réseaux est la responsabilité pleine et entière de l'opérateur d'infrastructure.

Les remises en état des PM et les réalignements des SI devraient être contrôlés par l'Autorité afin d'éviter que les opérateurs d'infrastructure profitent de ces opérations pour remplacer les opérations de maintenance qui relèvent de leurs obligations courantes d'entretien, contrôle et de conservation des réseaux FTTH et qui sont déjà facturées aux opérateurs commerciaux. Ces opérations ne doivent ni être un moyen pour les opérateurs d'infrastructure « d'économiser sur leurs obligations de maintenance », ni constituer une charge régulière qui serait facturée en plus aux opérateurs commerciaux.

#### **Perspectives A.2 : Changement d'opérateur exploitant et migration de réseaux**

##### **Question A.2.1.**

- a. Rencontrez-vous des difficultés particulières lors des migrations de réseaux FttH ou de changements d'exploitant, notamment s'agissant des offres à destination des entreprises ? Le cas échéant, de quelle nature sont ces éventuelles difficultés ?
- b. Observez-vous des difficultés d'exploitation plus fréquentes ou plus importantes sur des réseaux en attente ou en cours de migration ? Le cas échéant, quelles sont, selon vous, les causes qui pourraient en être à l'origine et les moyens d'y remédier ?
- c. Pensez-vous que les migrations de réseaux puissent engendrer des problématiques relatives à la non-discrimination entre opérateurs ? Le cas échéant, il vous est demandé de préciser lesquelles et quelles seraient, selon vous, les mesures nécessaires à mettre en œuvre pour la ou les minimiser ?

Comme évoqué précédemment le secteur est en phase de changement de paradigme. Là où les préoccupations initiales du cycle précédent étaient tournées vers le déploiement et la complétude des réseaux FttH, les enjeux du cycle à venir reposeront plus sur des problématiques liées à l'entrée dans un monde de churn.

Ce monde de churn est en réalité double : les changements d'opérateurs d'infrastructure sur les réseaux et les changements par les clients finaux d'opérateurs commerciaux se croisent.

Sur le sujet des migrations de réseaux entre opérateurs d'infrastructures ; ces changements sont vecteurs de nouveaux défis pour l'ensemble des acteurs.

##### **a) Pérennité des droits acquis**

Si par nature, pour reprendre les termes de l'Autorité « ces changements d'exploitants font partie de la vie d'un réseau et contribuent à l'animation du marché » il n'en demeure pas moins que :

- ces changements doivent pouvoir être anticipés par les opérateurs cofinanceur sur les réseaux concernés ;

- cela ne peut avoir en aucun cas pour effet de remettre en cause des droits précédemment acquis.

La pérennité des droits d'usages acquis en qualité de cofinanceur est la préoccupation principale d'IFT sur cette thématique.

En ce sens, dans sa recommandation de 2020 sur les modalités de l'accès aux lignes de communications électroniques à très haut débit en fibre optique l'Autorité avait formulé un avis très clair sur la question de la pérennité des droits d'usages dans le cadre des opérations de cession en déclarant qu'elles « ne doivent pas remettre en cause l'effectivité de l'accès, et a fortiori la pérennité des droits des opérateurs cofinanceurs ».

Afin de garantir l'effectivité de ces droits, l'Autorité avait même préconisé que *« pour assurer la pérennité des droits d'usage telle que prévue par le cadre symétrique, que l'offre d'accès proposée par l'opérateur d'infrastructure stipule que les contrats de cofinancement en vigueur au moment de la cession ou du changement de gestionnaire seront, le cas échéant, repris par le cessionnaire ou nouveau gestionnaire du réseau. »*

Aujourd'hui, ces opérations sont amenées à se multiplier davantage et nécessitent une réelle attention de la part de tous les acteurs. Si certains contrats d'accès prévoient dans des termes très clairs les modalités contractuelles et opérationnelles des opérations de cessions, d'autres sont encore silencieux.

IFT a fait part lors de divers échanges avec certains opérateurs d'infrastructure ou avec l'Autorité de sa volonté de mettre en place un processus contractuel industrialisé, duplicable pour chaque cession et permettant de préserver les droits de chacune des parties prenantes.

Une étude est en cours pour la mise en place d'une convention tripartite (Cédant -Cessionnaire -opérateur commercial) qui prévoit juridiquement le transfert des contrats et des droits d'usages. Ce transfert est primordial pour conserver l'instrumentum permettant à l'opérateur commercial de disposer de ses droits.

Notamment, une attention particulière est portée sur le fait que les contrats de cofinancement initiaux conclus avec l'opérateur cédant ne soient en aucun cas résiliés. L'opérateur cessionnaire pourrait essayer d'appliquer des dispositions contractuelles, financières et opérationnelles différentes de celles ayant été préalablement négociées.

IFT souhaite mettre en place un mécanisme obligeant à la cession du contrat entre l'opérateur cédant et l'opérateur cessionnaire. Par suite et parce que les modalités opérationnelles peuvent être distinctes d'un opérateur à un autre, IFT entend que le contrat initial puisse être remis à jour vis-à-vis des contraintes de l'opérateur cessionnaire.

Cette mise à jour ne pourra en aucun cas concerner la nature des droits acquis, leurs tarifications et les modalités d'évolutions de ces dernières. Pour le reste, IFT s'engage à discuter de bonne foi des éléments permettant l'établissement avec l'opérateur d'infrastructure entrant d'une relation contractuelle fluide et efficiente pour tous.

Au-delà de cette problématique en lien avec la pérennité des droits acquis, l'Autorité soulève également dans son bilan que *« d'autres problématiques plus opérationnelles, qui portent notamment sur la continuité de l'exploitation lors du changement d'exploitant peuvent encore être rencontrées »*

#### **b) Périodes de gels commerciaux et techniques**

Dans les différentes opérations de migrations qui ont eu lieu pour le moment des problématiques en termes d'exploitation et d'accès aux infrastructures ont pu être constatées pendant la durée de migration. La problématique principale concerne la question des gels commerciaux et techniques (ex : indisponibilité des outils de SAV, interdiction d'intervenir sur le terrain, blocage des nouvelles commandes et annulation de celles en cours etc.)

IFT a soulevé à de nombreuses reprises, y compris en réunions multilatérale FttH devant l'Autorité, son opposition catégorique aux délais de gels (commerciaux ou techniques) longs.

Dans un monde où les situations de churn vont être de plus en plus fréquentes, et dans un contexte de migration imminente du cuivre vers la fibre, on ne peut pas se retrouver avec des réseaux inexploitable pendant plus de 4 jours ouvrés.

L'Autorité le dit elle-même « *dans le contexte du déploiement d'une nouvelle infrastructure et de dépendance croissante de la population au numérique, une résilience accrue des réseaux FttH devra permettre d'éviter que des interruptions de service prolongées ne viennent perturber la vie économique et sociale sur une partie ou l'ensemble du territoire national* »

IFT demande :

- à ce que les délais de gels commerciaux soient maîtrisés (pas plus de 4 jours ouvrés) ;
- à ce qu'il n'y ait pas de gel technique interdisant les prestations SAV des abonnés du réseau ;
- à ce que les processus opératoires associés aux opérations de migrations soient harmonisés entre tous les opérateurs d'infrastructure<sup>4</sup>.

Vis-à-vis du discours commercial tenu par les opérateurs commerciaux auprès de leurs clients finaux pour les encourager au passage à la fibre, des délais de gels commerciaux/ techniques ne sont absolument pas envisageables. C'est impossible d'empêcher des abonnés de passer des commandes ou de ne pas réparer une ligne tombée pendant des semaines.

La principale considération est que l'abonné ait la fibre le plus rapidement possible et sans la moindre problématique de continuité de service. Face à de telles problématiques, il faut souligner et rappeler l'importance de la prise en compte de la réalité des situations sur le terrain.

Il en va de la fiabilité des réseaux et de ce que l'on souhaite véhiculer comme image de la technologie fibre optique.

L'Autorité avait mis en place lors de l'été 2021 un Groupe de Travail permettant aux opérateurs d'établir un guide de bonnes pratiques, non contraignant, afin que les différents acteurs s'accordent sur des étapes à suivre lors des migrations.

IFT remercie l'Autorité pour cette initiative. Cette feuille de route devra être réadaptée au fur et à mesure de l'expérience croissante du secteur vis-à-vis des opérations de migrations et de leurs conséquences.

## **Conclusion**

Les opérateurs commerciaux apportent de la valeur aux réseaux FttH, ils les activent, les font exister en les commercialisant sur le marché de détail. C'est une véritable création de valeur brute.

En contrepartie, il est attendu de la part des opérateurs d'infrastructures qu'ils assument pleinement leur rôle :

- garantir un accès à leurs réseaux dans des conditions homogènes, non discriminatoires et juridiquement stables ;
- garantir la continuité et le maintien en bon état du réseau.

---

<sup>4</sup> On peut comprendre que pour des raisons techniques liées à certaines migrations complexes que des délais puissent être distincts : à condition que ces complexités techniques soient légitimes et irrésistibles. Mais on n'admettra pas que pour des migrations identiques les délais soient variables d'un opérateur d'infrastructure à un autre : rien ne le justifie.

Les opérateurs d'infrastructures sont plus que des gestionnaires de réseaux. Ils doivent être solidaires et engagés dans l'objectif commun que nous visons : le raccordement et le maintien du client final.

Pour reprendre les termes de l'Autorité dans son bilan : « *Le cadre juridique prévoit que l'opérateur est tenu de s'assurer du respect de l'obligation d'accès aux lignes FttH. Il est donc responsable des lignes FttH de bout en bout. En conséquence, il lui incombe de s'assurer du bon état général de ses infrastructures [...] afin de garantir l'accès effectif aux lignes dans la durée impliquant un niveau de qualité de service minimal. [...] Assurer une qualité de service suffisante en exploitation, y compris en cas d'incidents, est essentiel dans la mesure où ces réseaux ont vocation à devenir l'infrastructure de référence de boucle locale fixe et, par conséquent, le principal support de l'activité des opérateurs sur le marché du haut et du très haut débit à terme.* »

Cette responsabilité fait de plus en plus écho dans un mode où le maître mot est la résilience des réseaux FTTH.

## Fiche thématique – Professionnels et entreprises

### **Introduction**

L'Autorité fait dans le Bilan et Perspectives le constat d'un dynamisme encore insuffisant du marché entreprises malgré les mesures prises en 2017 et 2020.

Nous constatons de notre côté une accélération de l'appétence pour le FTTH par les opérateurs présents sur le marché entreprises. Le FTTH permet de rendre accessibles à moindre coût des services et applications hébergés en ligne et donc d'adresser une clientèle entreprise plus petite mais plus nombreuse. Plus de 90% des entreprises en France sont, selon l'Insee, des microentreprises (moins de 10 salariés et un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions d'euros). Le développement du télétravail rend également nécessaire le passage au très haut débit. Les entreprises y ont soit recours de manière régulière, soit doivent pouvoir y avoir recours en cas d'évènement susceptible de bloquer l'accès aux leurs locaux (pandémie, grève, etc.).

La dynamique concurrentielle du marché entreprises est intrinsèquement liée à la dynamique concurrentielle du marché de gros, l'un ne va pas sans l'autre. Le marché de gros de l'accès au FTTH est encore largement dominé par les opérateurs d'infrastructure, mais les opérateurs commerciaux susceptibles de les concurrencer disposent désormais des moyens susceptibles de les concurrencer : large couverture, raccordement effectif des points de mutualisation, disponibilité rapide des lignes FTTH, interconnexion des systèmes d'information avec les opérateurs d'infrastructures.

La majorité des opérateurs d'infrastructures sont des opérateurs verticalement intégrés qui disposent de branches de détail :

- Orange et Orange Concessions verticalement intégré ;
- Xp Fibre verticalement intégré avec sa maison mère SFR ;
- Altitude verticalement intégrée depuis le lancement de Linkt et le rachat de Covage ;
- Axione appartient au groupe BY comme Bouygues Telecom.

Naturellement, ces opérateurs ont davantage intérêt à privilégier leurs propres services de détail sur leurs réseaux que favoriser la concurrence sur le marché de gros de l'accès aux lignes FTTH. La viscosité du marché entreprises nous fait craindre que si des mesures ne sont pas immédiatement prises pour préserver la capacité pour les opérateurs commerciaux de concurrencer les opérateurs d'infrastructure sur leurs réseaux, le duopole Orange/SFR ne sera que faiblement mis en cause et que les seuls acteurs qui en profiteront seront les opérateurs d'infrastructures sur leurs réseaux.

Une réelle ouverture du marché entreprises à la fibre, ne peut advenir qu'en prenant en compte ces spécificités. La pression concurrentielle exercée sur le marché entreprise doit être encouragée par l'émergence de nouvelles offres sur ce marché, et ce particulièrement dans un contexte de fermeture du cuivre.

**Perspective C.3. Poursuivre la généralisation des offres de gros passives avec qualité de service renforcée sur tous les réseaux FttH**

**Question C.3.1.**

- a. Quelle est votre appréciation concernant l'adéquation des offres de gros d'accès passif avec qualité de service renforcée fournies sur les réseaux FttH avec les besoins de la clientèle non-résidentielle ?
- b. Selon vous, les offres de gros d'accès passif avec qualité de service renforcée de niveaux 1 et 2 sont-elles suffisantes pour répondre à l'ensemble des besoins spécifiques des entreprises ?
- c. Comment analysez-vous les difficultés éventuelles rencontrées dans la mise en œuvre des obligations imposées aux opérateurs d'infrastructure dans la fourniture d'offres de gros d'accès passif avec qualité de service renforcée de niveaux 1 et 2 ?
- h. Y a-t-il d'autres éléments qu'il vous semble utile d'évoquer s'agissant des offres avec qualité de service renforcée sur les réseaux FttH avec ou sans adaptation ?

***Le positionnement d'IFT sur le marché entreprise***

**a) Généralités**

L'activité d'IFT consiste à se consacrer à l'acquisition et l'exploitation des tranches de co-financement des réseaux FttH auprès des opérateurs d'infrastructures qui les établissent et les commercialisent sur le marché de gros et ainsi s'adresser par la suite aux opérateurs commerciaux nationaux et locaux souhaitant disposer d'un accès direct aux réseaux FttH pour construire leurs offres sur le marché de détail.

IFT fournit à FREE un accès direct aux réseaux FTTH cofinancés ou loués en amont par lui, mais IFT voit également une clientèle d'opérateurs tiers se développer. Ce besoin des opérateurs commerciaux de transiter par IFT au lieu de passer en direct par les opérateurs d'infrastructure s'explique par différentes raisons.

**b) Le développement d'une clientèle tierce**

IFT a développé une offre d'accès passif en location pour les opérateurs commerciaux qui souhaitent accéder aux réseaux FttH desquels il est cofinanceur. Cette offre est disponible sur l'intégralité des territoires concernés et ce par le biais de l'interface SI unique d'IFT. Les opérateurs commerciaux accèdent ainsi aux réseaux FttH et peuvent construire leurs offres pour le marché de gros ou de détail.

L'Offre est disponible depuis 2021 mais sa pertinence restait soumise à la disponibilité de la couverture la plus large possible du territoire métropolitain, ce qu'aujourd'hui IFT est à même d'assumer avec le cofinancement de la quasi-totalité des réseaux FttH du territoire.

Aujourd'hui, IFT démarre son activité de commercialisation auprès de sa clientèle tierce, mais plusieurs opérateurs sont déjà signataires de notre offre d'accès passive :

• « ... »

D'autres opérateurs comme « ... » ont manifesté leur intérêt pour commencer à travailler avec nous.

Il existe donc une vraie émergence de ces besoins nouveaux.

#### i. Les caractéristiques de l'offre d'accès passive en location

Pour des opérateurs de taille modeste, le morcellement des opérateurs d'infrastructures est un véritable casse-tête, contractuel et opérationnel, notamment au regard des contraintes d'interfaçage entre les différents systèmes d'informations de tous les opérateurs d'infrastructures.

Pouvoir ainsi accéder à une multiplicité de réseaux en passant par une seule plateforme est un gain de temps et d'argent important ce qui n'est pas négligeable pour des acteurs disposant de moyens plus faibles.

L'offre d'accès d'IFT se base également sur une fluidité contractuelle plus accrue.

La signature des contrats d'accès avec les opérateurs d'infrastructure est toujours obligatoire pour accéder aux points de mutualisation de ces derniers, mais par la suite un seul contrat signé avec IFT est nécessaire pour passer l'ensemble des commandes de lignes FttH sur l'intégralité des territoires.

Pour les besoins de raccordement des câblages clients finals en mode STOC, un seul contrat est également à signer par les opérateurs client d'IFT.

IFT se charge de faire transiter l'ensemble des informations contractuelles, opérationnelles et financière entre son client et l'opérateur d'infrastructure.

C'est une vraie solution clés en mains construite pour des acteurs qui n'ont pas toutes les ressources nécessaires pour faire face à la complexité du secteur. Elle abaisse les barrières à l'entrée du dégroupage de la fibre.

C'est aussi une opportunité pour les opérateurs commerciaux d'accéder à des offres d'accès passives différentes de celles proposées par les opérateurs d'infrastructures, notamment sur le segment entreprise.

#### ii. Les enjeux du marché secondaire

Le cadre réglementaire FttH a été pensé pour les besoins du marché de détail grand public. Les besoins du marché de détail entreprise n'ont été que le deuxième étage de la fusée. La technologie FttH n'était pas celle que l'on imaginait initialement résoudre les besoins spécifiques du marché non résidentiel.

Pour autant la tendance observée aujourd'hui démontre que le FttH occupe une place prégnante sur ce marché, parfois au-delà même des offres FttE et FttO.

Chaque entreprise a des besoins différents en fonction de son activité et de sa maturité face au numérique et il faut pouvoir assurer la fourniture d'offres de détail permettant de répondre au mieux à toutes les spécificités qui existent. En ce sens, un marché de gros proposant une multitude d'offres est essentiel pour la compétitivité souhaitée sur le marché de détail.

De plus en plus d'acteurs sont désireux de se positionner sur ce segment de marché entreprise, certains démarrant même relativement haut dans l'échelle des investissements en décidant de développer leurs infrastructures en propre. (ie : Verizon/ Colt/ Céleste). Ils peuvent ainsi mieux se différencier et innover par rapport à leurs concurrents.

Ces opérateurs ont donc des besoins accrus en termes d'offres passives pour pouvoir adducter les points de mutualisation et ainsi accéder aux réseaux FttH. Ce sont ces clients qu'IFT adressent.

Cette opportunité pour les opérateurs purs entreprises qui n'ont pas de besoins en activités (régression dans l'échelle des investissements) est une véritable ouverture à la concurrence sur le marché entreprise et une solution pour l'exercice sur le long terme, et enfin efficient, d'une pression concurrentielle sur le duopole en place depuis toujours.

IFT est un véritable précurseur en la matière, puisque c'est le premier opérateur commercial à proposer ce type d'offre à destination des opérateurs commerciaux et ainsi à développer un marché secondaire effectif qui sert des intérêts pro-concurrentiel.

Dans les précédentes analyses de marché, il avait d'ailleurs été fait le constat par les acteurs du secteur et l'Autorité que dans la mesure ou la fourniture d'offres d'accès passif adaptées aux opérateurs était un levier puissant d'ouverture des marchés de gros et de détail entreprise, les opérateurs d'infrastructures verticalement intégrés n'avaient pas d'incitation particulière à favoriser l'émergence de telles offres. A ce titre l'Autorité avait même imposé à Orange dans une précédente analyse de marché (2017-2020) l'obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès passif à son réseau FttH adaptées aux opérateurs entreprises.

Il convient aujourd'hui de traiter l'émergence du marché secondaire des accès passif aux réseaux FttH impulsé par des acteurs comme IFT de la même manière. C'est une opportunité unique de pouvoir ouvrir un peu plus le marché de gros et par corolaire faire peser une véritable pression concurrentielle sur le marché de détail permettant ainsi à toutes les entreprises de trouver des solutions répondant efficacement à leurs besoins.

Ces opérateurs seront aussi susceptibles de venir dynamiser le marché de gros de l'activé en proposant des offres alternatives à celles de opérateurs d'infrastructure qui sont les seuls présents sur ce segment de marché à l'heure actuelle. Cette pression concurrentielle nouvelle serait de nature à rabattre les cartes du jeu, surtout dans un contexte où un opérateur comme Orange lance la commercialisation de sa première offre sur le marché du FttH activé. C'est maintenant qu'il faut encourager le développement de cette concurrence, tout retard ou incompréhension de la réglementation à ce sujet serait de nature à retarder l'arrivée des opérateurs commerciaux sur ce créneau et amoindrirait de fait la concurrence potentielle. Même si cette concurrence vient tout juste de naître, il suffit d'observer la présence FttO de ces opérateurs sur le territoire pour comprendre leur potentiel en termes de dégroupage des PM (leurs câbles FttO passent le long d'un nombre considérable de PM et donc le coût incrémental de dégroupier les PM est très réduit).

### iii. Les difficultés rencontrées auprès des opérateurs d'infrastructure

Pour autant cette démarche n'est pas suivie par les opérateurs d'infrastructure, elle est même dangereusement mise à mal par des agissements qui ne s'inscrivent pas dans une dynamique d'ouverture du marché à la concurrence.

En effet, le corolaire de l'activité des opérateurs d'infrastructure c'est l'obligation de faire droit aux demandes d'accès raisonnables qui sont formulées par des opérateurs voulant rentrer sur les réseaux qu'ils ont déployés.

Cette obligation de faire droit aux demandes d'accès raisonnables, socle des obligations de non-discrimination, existe depuis l'introduction de la concurrence dans le secteur des télécoms. Elle a été affirmée à plusieurs reprises dans la réglementation et dans la loi.

Sur le marché du très haut débit fixe, les opérateurs d'infrastructure doivent non seulement donner accès à leurs réseaux mais ils doivent également prévoir différentes formes d'accès possible (cofinancement ab initio et a posteriori ou location) et ce afin de garantir la montée d'un maximum d'acteurs à bord.

Cette obligation de gradation des offres dans l'échelle des investissements nourrit des ambitions pro-concurrentielles.

L'Autorité de la concurrence avait elle-même soulignée dans son avis n° 10-A-07 du 17 mars 2010, que *« L'absence de possibilité réglementaire pour un opérateur tiers d'accéder dans des conditions similaires à l'infrastructure laisse aux opérateurs qui ont participé au cofinancement initial toute latitude de maîtriser et de contrôler les conditions d'entrée des opérateurs tiers. Ces co-financeurs initiaux seraient alors susceptibles de constituer un oligopole pouvant conduire à des comportements collusifs sur le marché aval, en se réservant des avantages discriminatoires sur le marché amont de l'infrastructure. Les risques d'abus d'exploitation mais surtout d'éviction précédemment identifiés en cas de monopole seraient susceptibles de menacer le jeu concurrentiel du marché de détail. »*

Cette importance marquée des offres d'accès à destination de tous les acteurs du secteur traduit aussi la volonté affichée de la mise en place d'un nouveau paradigme dans le mode des télécoms, où l'on se donne les moyens



de s'abstraire de l'influence d'un seul acteur : comme c'était le cas avant avec le cuivre et le dégroupage du fait du monopole naturel d'Orange.

L'accès en tant que tel aux réseaux FttH des opérateurs d'infrastructures se concrétise à travers l'arrivée des opérateurs commerciaux (co-financeurs ou non) au point de mutualisation.

Le point de mutualisation désigne le lieu où la personne établissant ou ayant établi dans un immeuble bâti ou exploitant une ligne de communications électroniques à très haut débit en fibre optique donne, à d'autres opérateurs, accès aux lignes.

La localisation en elle-même du point de mutualisation est également encadrée par l'article L. 34-8-3 du CPCE, qui dispose que : « *L'accès est fourni dans des conditions transparentes et non discriminatoires en un point situé, sauf dans les cas définis par l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes, hors des limites de propriété privée et permettant le raccordement effectif d'opérateurs tiers, à des conditions économiques, techniques et d'accessibilité raisonnables. [...] Tout refus d'accès est motivé.* »

Le point de mutualisation est donc un point « logique » qui sépare le réseau de l'opérateur d'infrastructure de celui des tiers. Il se situe à la frontière entre la partie du réseau qu'il est économiquement et techniquement possible de déployer en propre par chacun des opérateurs, et celle qui doit être mutualisée.

L'obligation d'accès qui repose sur les opérateurs d'infrastructures trouve donc sa source dans l'accès qui est donné au point de mutualisation.

Pour autant, nous voyons arriver sur le marché une nouvelle pratique qui consiste pour les opérateurs d'infrastructure à conditionner l'accès au PM à la commande préalable ou simultanée de lignes FTTH.

Ce nouvel argumentaire n'est absolument pas fondé ni légitimé par des considérations opérationnelles ou contractuelles et remet lourdement en cause l'effectivité de l'accès aux réseaux FttH pour les opérateurs commerciaux. Ils ne pourraient pas raccorder un PM préalablement à toute prospection commerciale. Or, la disponibilité rapide d'une offre peut être une condition pour conquérir de nouveaux clients.

Il ne nourrit en réalité qu'un seul but, celui d'empêcher IFT de développer son activité commerciale avec des clients autre Free.

Cela est de nature à interroger tant du point de vue de l'obligation d'accès à laquelle sont soumis les opérateurs d'infrastructure, mais aussi aux obligations de non-discrimination qui leurs incombent puisque lorsqu'IFT a mis en place le même schéma pour commercialiser des lignes FttH auprès de Free cela n'a pas posé de problème.

On voit bien que cette problématique repose simplement sur le refus de voir un marché secondaire s'animer et remettre en cause la situation de monopole actuel des opérateurs d'infrastructure sur les réseaux d'initiative publique.

IFT demande en conséquence à l'Autorité de rappeler aux opérateurs d'infrastructure que l'obligation d'accès aux réseaux FttH trouve sa source dans l'accès qui est donné aux opérateurs commerciaux aux points de mutualisation et que cette obligation d'accès ne peut pas être vidée de sa substance en ajoutant la contrainte supplémentaire et non légitime de la passation d'une commande de ligne FttH.

### **Conclusion**

L'absence de dégroupage de la boucle locale fibre remettrait en cause le développement de la concurrence par les infrastructures souhaitée par la réglementation.

IFT ne s'est jamais caché de son ambition à ce sujet puisque les préambules des contrats d'accès qu'IFT a signé avec ses fournisseurs disposent en ces termes : « *L'Opérateur [IFT] a pour activité d'offrir aux opérateurs des services d'accès et de connectivité sur les réseaux FttH.* »

L'offre proposée par IFT est conforme à la réglementation en vigueur et à ses objectifs. La connectivité des entreprises est identifiée comme l'un des chantiers prioritaires du cycle à venir par l'Autorité et les opérateurs commerciaux doivent avoir les armes pour pouvoir proposer des offres équivalentes à celles des opérateurs d'infrastructure, et ainsi laisser s'exercer le libre jeu de la concurrence.

## [Annexe]

### [Liste des contrats d'accès conclus par IFT]

« ... »

### [Liste des réseaux sans contrat d'accès conclus par IFT]

« ... »