

<p style="text-align: center;"><b>CONTRIBUTION DU GROUPE ILIAD A LA CONSULTATION PUBLIQUE RELATIVE AU PRIX DU DEGROUPEAGE SYNTHESE</b></p>
--

**L'augmentation du prix du dégroupage n'est pas une fatalité, c'est un choix**

La France n'est pas le seul pays européen où la fibre se développe et le réseau cuivre se vide. Dans la moitié des pays européens, notamment ceux du nord, le taux de remplissage du cuivre est inférieur à son taux de remplissage en France.

Plusieurs régulateurs ont donc d'ores et déjà pris des décisions relatives à l'extinction du cuivre. Certains ont décidé, comme en Pologne, de créer des marchés géographiques et de déréguler le cuivre. D'autres ont conservé un marché national, et ont adopté des mesures tarifaires.

Parmi ceux-ci, les régulateurs espagnol, néerlandais et norvégiens ont tous les trois adopté des décisions visant à stabiliser le prix du cuivre, en euro constant, pendant sa période de fermeture. Ces décisions ont été validées par la Commission européenne, qui a notamment émis une opinion particulièrement favorable au raisonnement du régulateur et à la décision tarifaire de « safety cap » venant stabiliser le prix du dégroupage au Pays bas.

Une décision d'augmentation du prix du dégroupage en France n'est ni une obligation ni une fatalité juridique ou économique ; d'autres régulateurs et pays plus avancés dans la transition du cuivre vers la fibre optique ont fait le choix inverse. La décision d'augmenter le prix du dégroupage serait un choix du régulateur sectoriel. Ce choix nous paraîtrait, en l'état, difficile à justifier.

**En opportunité, le choix d'augmenter le prix du dégroupage semblerait peu compréhensible**

Dans d'autres pays, comme l'Italie, le taux de pénétration du FttH est faible. Certains opérateurs peuvent préserver une activité raisonnablement rentable sur le cuivre et le DSL et être réticents à engager un nouveau cycle d'investissement pour basculer leurs abonnés sur la fibre. Dans ce contexte, on pourrait comprendre que le régulateur se pose la question d'envoyer un signal économique au marché afin d'enclencher ou d'accélérer la bascule.

En France, la situation est strictement inverse. La dynamique de migration vers la fibre est désormais une des plus rapide des grands pays d'Europe. Les opérateurs alternatifs ont une activité fixe en « cash-flow » (ou capacité d'auto-financement) négatif depuis plusieurs années. Les opérateurs ont largement épuisé au cours de la dernière décennie leurs capacités d'investissement, qu'ils s'agissent d'endettement ou de cession d'actifs, pour financer la transition vers le FttH.

Dans ce contexte, alors que l'activité fixe des opérateurs alternatifs est déficitaire et qu'il leur reste presque la moitié des raccordements FttH à financer, monter le prix du dégroupage ne semble pas avoir grand sens.

**Le plan d'Orange ne remplit pas la condition de « rapidité de la transition entre cuivre et fibre » qui aurait pu fonder le déclenchement de la clause de revoyure prévue par l'analyse de marché**

L'Arcep a prévu une clause de revoyure dans l'analyse de marché en vigueur *« permettant d'ajuster le niveau du tarif à la hausse en cas de présentation concrète d'un plan de fermeture du réseau cuivre et en fonction des garanties qu'il présenterait quant à la rapidité de la transition entre cuivre et fibre »*.

Or, le plan présenté par Orange n'apporte rien quant à la rapidité de transition entre cuivre et fibre optique. Au rythme proposé par Orange, moins de 10% des lignes seraient fermées en 2026 et plus de la moitié des lignes seraient fermées seulement en 2029 et 2030. Lorsqu'une adresse devient éligible, [...] des abonnés migrent vers la fibre optique en un an, et [...] % en cinq ans. Dans le plan d'Orange, il y a sept ans entre le moment où une adresse devient éligible à la fibre optique et le moment où Orange propose de fermer le cuivre.

Le plan d'Orange revient donc pour l'essentiel à décider de fermer le réseau cuivre lorsqu'il sera presque vide. Ce plan n'apporte donc par construction aucune garantie *« quant à la rapidité de la transition entre cuivre et fibre »*. On ne voit pas pourquoi ce plan d'Orange serait partiellement financé par ses concurrents. Le plan annoncé d'extinction de la 2G d'Orange ne conduira pas à une hausse des prix sur les marchés de détails ou sur le marché de gros des MVNO.

En tout état de cause, le plan présenté par Orange ne remplit pas la condition de garantie de rapidité de la transition entre cuivre et fibre prévue par l'analyse de marché pour déclencher la clause de revoyure tarifaire.

## **Conclusions**

En l'état du marché et de sa dynamique, il serait souhaitable que l'Autorité puisse prendre une décision de type « safety cap » venant stabiliser le prix du dégroupage en euro constant pour au moins quatre à cinq ans, sur le modèle des décisions des régulateurs néerlandais et norvégiens.

Le plan présenté par Orange n'accélère en rien la transition vers la fibre ; il ne crée pas d'externalité positive pour le secteur ou les opérateurs alternatifs ; la condition de la clause de revoyure de l'analyse de marché n'est pas remplie. En l'état, une hausse du prix du dégroupage nous semble injustifiable.

Dans l'hypothèse où Orange viendrait à présenter un plan modifié, susceptible d'avoir un effet sur la dynamique de transition, nous souhaitons qu'une nouvelle consultation publique soit organisée, afin d'être en mesure de porter à la connaissance du régulateur nos arguments.

En tout état de cause, une hausse du prix du dégroupage sur certaines lignes ne pourrait être envisageable que dans un délai limité avant la date de leur fermeture technique ou, le cas échéant, au moment d'une éventuelle étape de « end of support ».

**CONTRIBUTION DU GROUPE ILIAD A LA CONSULTATION PUBLIQUE  
RELATIVE AU PRIX DU DEGROUPEMENT  
REPONSE AU QUESTIONNAIRE**

**Question 1.** *Partagez-vous cette analyse sur :*

- le principe d'un tel allègement du remède tarifaire pour les accès faisant l'objet d'une fermeture commerciale ;
- la modification du remède envisagée ?

**Sur « le principe d'un tel allègement du remède tarifaire pour les accès faisant l'objet d'une fermeture commerciale »**

**Le FttH connaît un succès fulgurant en France...**

Ce succès est le résultat d'un engagement considérable des opérateurs et des pouvoirs publics en faveur des investissements dans le FttH, de la concurrence par les infrastructures et de l'amélioration des services aux abonnés.

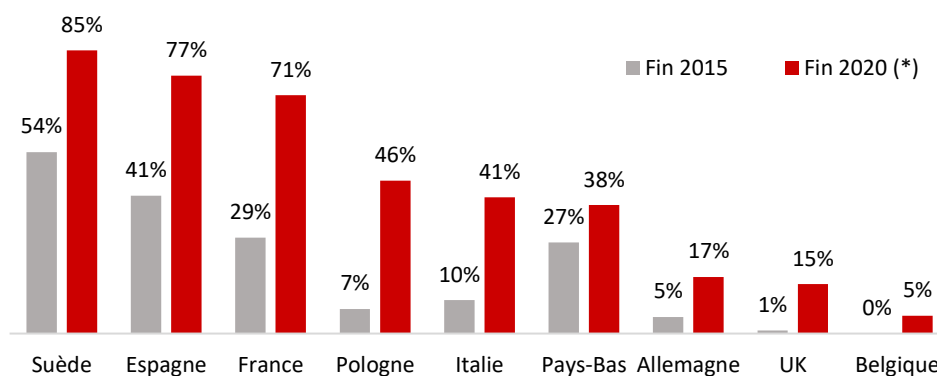
**Succès industriel... d'abord**

En effet, le déploiement du FttH en France est avant tout **un succès industriel** qui a permis la couverture de la quasi-totalité du territoire en une décennie.

A ce titre, il faut souligner les travaux remarquables de l'Arcep, qui a finalisé dès 2010 un cadre réglementaire complet pour le déploiement des réseaux FttH sur toutes les zones du territoire. Ce cadre réglementaire symétrique, qui était à cette date à la fois inédit et novateur, a été essentiel pour amorcer les déploiements FttH dans des conditions de concurrence, d'efficacité et de sécurité des investissements pour tous les opérateurs.

Par ailleurs, le plan de financement gouvernemental, initié dès 2011 et qui a été confirmé et abondé dans les années qui ont suivi, a permis de lancer les déploiements des réseaux FttH de manière synchrone sur l'ensemble du territoire et y compris dans les zones les moins rentables.

Les opérateurs ont totalement joué le jeu des déploiements FttH, en déployant en propre ou en cofinçant les réseaux FttH, pour parvenir à un niveau de couverture supérieur à 70% des locaux couverts (T4 2021) comprenant plus de 29,7 millions de locaux concernés (ce chiffre est d'autant plus impressionnant lorsqu'on le compare au volume de lignes principales -LP- du réseau de boucle locale d'Orange qui se situait entre 32 et 33 millions de lignes à l'apogée du dégroupage).



*Couverture comparée des réseaux FttH dans plusieurs pays d'Europe (+UK) –  
(\*) les données pour l'Espagne et la France sont celles de fin 2021*

A ce titre, Iliad a investi [...] Mds€ dans les réseaux FttH dont [...] Mds€ dans la fibre noire. Ce niveau d'investissement correspond à un engagement de financement moyen de [...] % du chiffre d'affaires fixe dans le FttH depuis 2007, soit deux fois plus qu'Orange en proportion sur la même période selon nos estimations.

Ce succès industriel a un coût élevé pour les opérateurs : **l'activité fixe d'Iliad en France est nettement déficitaire (Ebitda – Capex) et le restera pendant encore plusieurs années à un horizon concomitant à la mise en œuvre du plan de fermeture du réseau cuivre par Orange.**

[...]

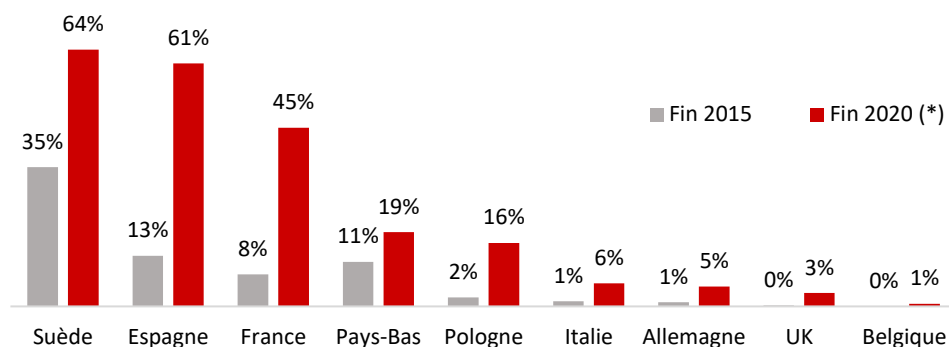
Ce déficit de l'activité fixe résulte principalement du financement de l'horizontal, des raccordements finaux, et dans une moindre mesure des investissements dans les nouvelles box optiques. L'activité fixe devrait rester déficitaire pendant encore au moins [...] (poursuite du déploiement et des appels de fond de cofinancement en zone RIP et migration des [...] millions d'abonnés encore en cuivre).

Free n'est vraisemblablement pas le seul opérateur supportant des déficits de longs termes sur l'activité fixe depuis quelques années. En effet, le marché montre clairement une tendance de fond en faveur de cessions d'infrastructure de réseaux télécom, ou montages financiers présentant les mêmes avantages : dégager ou préserver des capacités d'investissement.

Tous les opérateurs ont ainsi dû céder des actifs réseaux (pylônes, fibre, IRU) pour financer le déploiement du FttH. Le groupe Iliad a cédé [...].

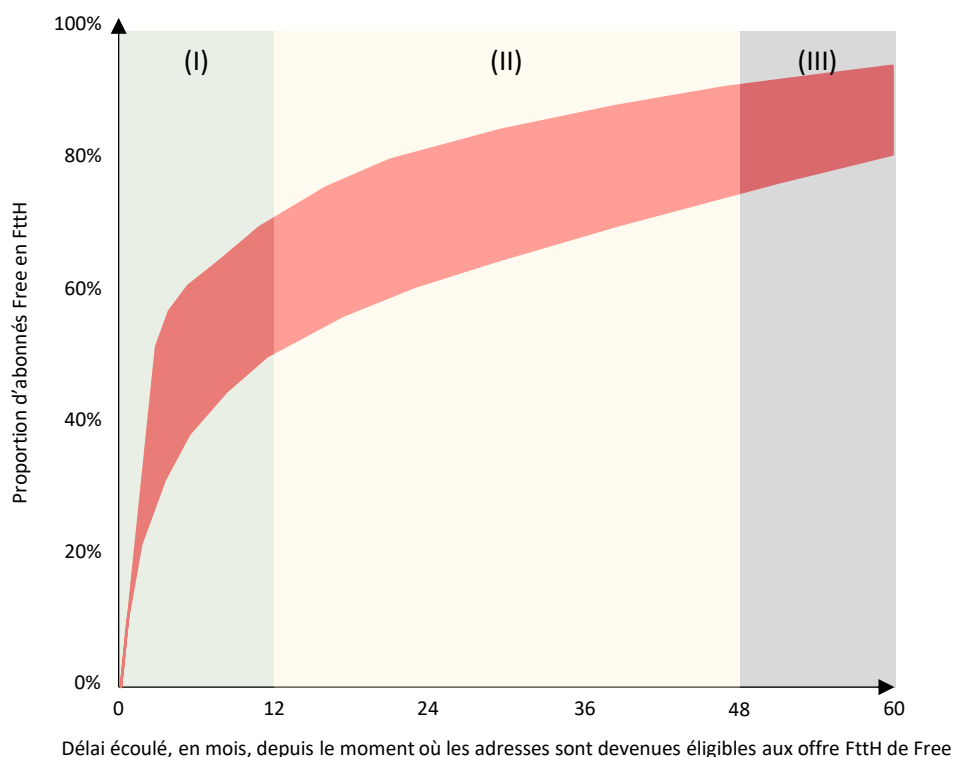
### **Succès commercial... ensuite**

Les opérateurs ont investi massivement ces dernières années dans la fibre en tant que financeur ou co-financeur et **ont donc un intérêt rationnel et immédiat à faire migrer leurs abonnés éligibles vers les réseaux FttH pour rentabiliser ces investissements.** Des efforts de commercialisation importants sont consentis par les opérateurs commerciaux de la fibre pour augmenter encore le taux d'adhésion aux réseaux FttH.



*Pénétration comparée des réseaux FttH dans plusieurs pays d'Europe (+UK) –  
(\*) les données pour l'Espagne et la France sont celles de fin 2021*

Actuellement, Iliad est l'opérateur qui migre le plus rapidement ses abonnés vers la fibre avec [...] % des abonnés migrés au cours de la première année qui fait suite à l'éligibilité. Le succès d'Iliad en termes de taux de conversion FttH résulte de décisions volontaristes : **nouvelles box et offres tirant au mieux parti du FttH, pas de différence de prix entre les box raccordées en fibre ou sur cuivre, arrêt de la commercialisation du DSL depuis 2018 sur les immeubles fibrés.**



*Dynamique de migration des abonnés Free du cuivre vers le FttH mesurée à partir de l'éligibilité commerciale à l'adresse de la fibre de Free*

Dans la mesure où la commercialisation récente du FttH se concentre principalement en zone moins dense et plus particulièrement en zone RIP, la forte dynamique de migration observée ces 12 derniers

mois pour les flux de migration d'abonnés du parc de Free devrait se maintenir dans les prochaines années.

Ainsi on peut distinguer le parc d'abonnés de Free selon trois groupes, en fonction de l'ancienneté de l'éligibilité au FttH :

- (I) migration la plus dynamique, [...] % du parc d'abonnés au cuivre de Free bascule en moins d'un an vers la fibre. Le succès d'Iliad en termes de taux de conversion FttH résulte de décisions volontaristes : nouvelles box et offres tirant au mieux parti du FttH, pas de différence de prix sur les box fibre, arrêt de la commercialisation du DSL depuis 2018 sur les immeubles fibrés ;
- (II) trois années de plus d'efforts de commercialisation sont nécessaires pour faire basculer [...] % supplémentaire du parc sur la fibre ;
- (III) la dynamique de migration semble atteindre une forme d'asymptote au bout d'environ 4 ans où un peu moins de [...] % du parc reste durablement sur le cuivre. Les causes de refus ou retard de migration sont l'absence d'intérêt de l'abonné et donc le refus des rendez-vous proposés pour installer la fibre, le doute sur le droit de faire (locataires) ou le refus de faire (propriétaires) les travaux intérieurs à la propriété, les impossibilités ou contraintes extérieures à la propriété de l'abonnés (immeuble, domaine public).

Iliad a un intérêt rationnel à accélérer encore davantage la migration de son parc d'abonnés vers le FttH pour atteindre plus rapidement, voire dépasser, le seuil critique de [...] % d'abonnés migrés et parvenir éventuellement à basculer le « noyau dur » du parc encore sur cuivre. Plus largement, c'est l'ensemble du secteur impliqué qui a investi et propose des services sur les réseaux FttH, qui partage également l'intérêt pour accélérer la migration vers la fibre.

A l'instar d'autres opérateurs qui ont investi à la fois sur le dégroupage et sur le FttH, les externalités positives d'une éventuelle accélération de la migration vers le FttH pour Free seraient de deux ordres :

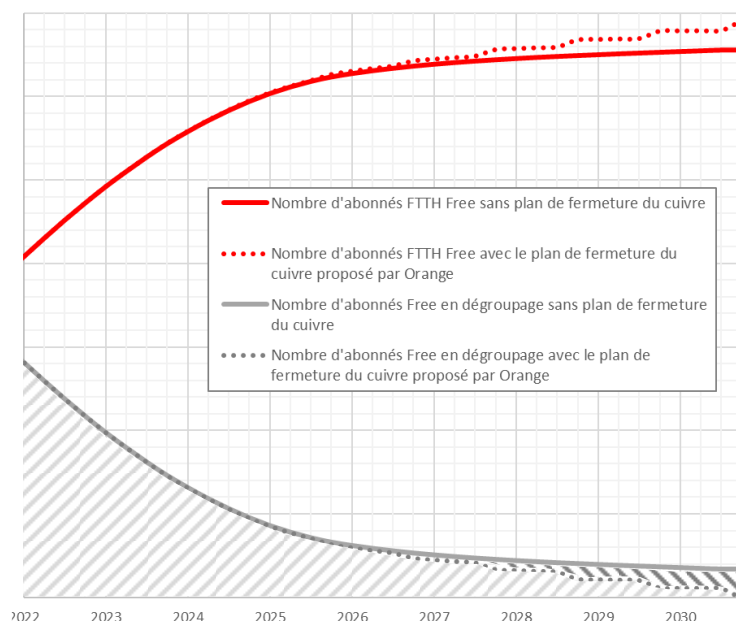
- D'une part, une bascule encore plus précoce, pour un parc plus important d'abonnés vers la fibre aurait un impact financier positif à la fois sur la rentabilité des réseaux FttH et sur la réduction de l'effort de commercialisation, en particulier pour les abonnés qui migrent au-delà de la première année d'éligibilité au FttH ;
- D'autre part, une éventuelle accélération de la bascule permettrait de réduire le coût incrémental des abonnés qui restent sur le cuivre. En effet, Iliad supporte d'ores et déjà des surcoûts de fermeture de son activité de dégroupage du cuivre. La migration de plus de la moitié du parc DSL vers la fibre optique entraîne des déséconomies d'échelles sur le dégroupage pour les opérateurs alternatifs qui ont été incité à investir fortement dans le dégroupage (concurrence par les infrastructures sur le cuivre).

[...]

Le coût « réseau » mensuel des abonnés Free dégroupés a augmenté de 10% depuis 2018. Sur la même période l'ARPU fixe a diminué de [...]. Les reversements à Orange représentent désormais plus de 40% de l'ARPU des abonnés dégroupés [...]. Les facteurs de hausse sont notamment : [...] % de LFO ne desservant que des NRA cuivre, coûts de présence et d'énergie amortis sur une base plus faible, augmentation des coûts de SAV internes et Orange (multiplication x 2 du taux d'incident par ligne active) et amortissement des FAS cuivre sur une période plus courte.

Par conséquent, un plan de fermeture technique, « rapide » et engageant, du cuivre aurait créé des externalités positives, en accélérant la migration des abonnés vers le FttH. Dès lors, la question d'une participation financière des opérateurs bénéficiant de ces externalités aurait pu se poser.

**Cependant, le plan de fermeture du cuivre proposé par Orange dans cette consultation publique est beaucoup trop lent pour accélérer la migration actuelle vers le FttH et ne pourra générer aucune externalité positive pour le secteur. Le plan d'Orange voit s'écouler plus de 7 ans entre l'éligibilité FttH (fermeture commerciale) et la fermeture technique, alors que Free migre [...] % de son parc en 5 ans.**



*Effet du plan de fermeture proposé par Orange sur la dynamique de migration du parc de Free du réseau cuivre vers le réseau FttH*

En l'absence du plan de fermeture proposé par Orange, sur 10 ans, Free paierait à Orange le dégroupage correspondant à la surface hachurée située sous la courbe grise (trait plein). Le plan d'Orange permet un gain d'environ 7% (zone hachurée foncée) résultant du rythme de fermeture technique envisagé.

Une hausse de plus de 7% des tarifs du dégroupage (avec des effets immédiats et certains) ne serait pas compensée par les économies générées par le vidage du réseau (économies tardives et incertaines, le plan pouvant « glisser »).

Pour mémoire, la clause de revoyure de l'analyse de marché visait à permettre « d'ajuster le niveau du tarif à la hausse en cas de présentation concrète d'un plan de fermeture du réseau cuivre et en fonction des garanties qu'il présenterait quant à la rapidité de la transition entre cuivre et fibre ». Orange a formulé une présentation concrète d'un plan de fermeture du réseau cuivre néanmoins **le plan proposé ne présente pas de garanties quant à la rapidité de la transition entre cuivre et fibre et ne remplit donc pas la seconde condition cumulative édictée par la décision de l'Autorité.**

La clause de revoyure visant à ajuster le tarif à la hausse ne peut donc manifestement pas s'appliquer :

- Le plan de fermeture est trop lent, avec moins de 10% des lignes fermées fin 2025 et 7 ans entre éligibilité et fermeture, il n'a aucun effet significatif sur la migration FttH avant la fin de la décennie ;
- Le plan n'apporte aucune garantie de fermeture même pour les échéances lointaines : le document publié par Orange indique lui-même et à plusieurs reprises que le plan et le rythme sont indicatifs, et peuvent être modifiés à tout moment.

Le plan présenté par Orange ne saurait être qualifié de « rapide » ou « d'ambitieux » et ouvrir droit à une récompense pour l'opérateur puissant. Dans un tel contexte, une augmentation du tarif d'accès au cuivre ressemblerait plutôt à une punition tarifaire pour les opérateurs alternatifs.

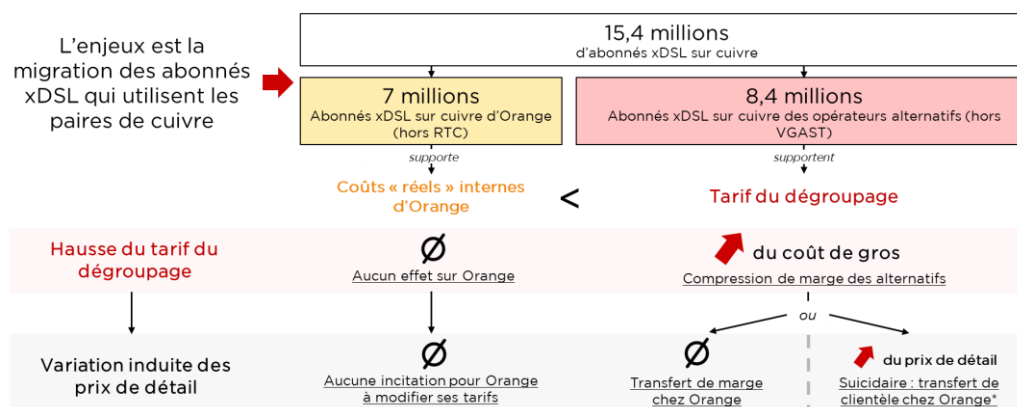
## Sur « la modification du remède envisagé » par l'Arcep

**L'augmentation du tarif du dégroupage n'aurait aucun effet sur la migration car le « signal économique » ne serait pas transmis aux abonnés réticents à la migration**

Actuellement le parc des abonnés actifs sur les paires de cuivre d'Orange se décompose de la manière suivante :

- Les abonnés haut et très haut débit sur le cuivre : entre 41% et 52% du parc abonnés des opérateurs sont actifs en DSL sur le cuivre ;
- Les abonnés aux services téléphoniques ou d'autres services (hors DSL) sur la paire de cuivre.

Alors que l'opérateur Orange regroupe à lui seul plus de 50% des abonnés cuivre actifs sur les paires de cuivre en tant qu'opérateur commercial haut et très haut débit, le remède tarifaire envisagé par l'Arcep n'aurait strictement aucun effet sur la majorité des abonnés du cuivre qui sont les abonnés de l'opérateur historique.



En revanche, ce « signal » ressemblerait plutôt à un **remède « punitif » à destination des opérateurs alternatifs et/ou de leurs abonnés** et aurait donc comme seul effet **l'augmentation du déficit, déjà important, de l'activité fixe des opérateurs alternatifs** ([...]). En effet, il serait commercialement suicidaire pour les opérateurs alternatifs de monter unilatéralement les prix des contrats DSL en cours suite à une augmentation du tarif du cuivre, alors que l'opérateur dominant ne les augmenterait pas. Une telle hausse de prix en cours de contrat ne serait probablement pas soutenue par les pouvoirs publics et ouvrirait droit pour les abonnés à une résiliation sans frais.

L'éventuel « signal économique » n'existerait ni pour les 50% de lignes cuivre du marché (abonnés cuivre d'Orange) ni pour les abonnés finals : il n'y aurait donc jamais de « signal économique » mais uniquement un transfert de marge depuis les opérateurs alternatifs vers l'opérateur puissant qui creuserait le déficit des alternatifs sur l'activité fixe.

Or comme indiqué précédemment concernant les nombreuses opérations de refinancement réalisées par les opérateurs sur le marché, les capacités de financement du déficit ne sont pas infinies. Augmenter les pertes des opérateurs alternatifs ne peut avoir aucun effet positif sur la dynamique de marché FttH, au contraire.



### **Un allègement du remède tarifaire dans le contexte du plan proposé par Orange est en contradiction avec la doctrine économique**

Orange restera durablement et incontestablement l'opérateur puissant sur le cuivre. La définition d'éventuels marchés géographiques, dont la pertinence resterait à démontrer, entraînerait une déperéquation du tarif de la paire qui pourrait percuter l'objectif de stabilité et de prévisibilité tarifaire du dégroupage, qui constituent selon l'Autorité et la Commission européenne « l'élément le plus structurant du marché actuel de l'accès local en position déterminée ».

L'augmentation du tarif n'aurait pas lieu dans une situation de marché concurrentielle : hors monopole, les prix des produits en voie d'obsolescence ont tendance à diminuer. Un opérateur en monopole ou en situation de dominance peut fixer ses prix indépendamment de la concurrence. L'opérateur dominant maximise son profit mais fixe des prix, souvent trop élevés, s'éloignant de l'optimum collectif.

La régulation intervient alors pour fixer un prix similaire à celui qui existerait en situation de concurrence (s'il y avait plusieurs boucle locale cuivre en superposition par exemple).

Plus largement, la fin programmée de nombreuses technologies n'a pas entraîné une explosion des tarifs sur les marchés de gros ou détails. Dans un marché aussi concurrentiel que le marché mobile, aucun opérateur mobile ne s'est risqué à augmenter les tarifs des utilisateurs qui sont encore équipés de téléphones compatibles uniquement avec les technologies 2G et le dernier abonné 2G ne payera pas 10 000 € par mois. Dans d'autres marchés encadrés ou régulés, l'arrêt des services Minitel n'a pas entraîné une augmentation des tarifs pour les utilisateurs grands-publics ou encore les nombreuses entreprises qui avaient encore recours aux fonctionnalités du Minitel pour des utilisations professionnels entre entreprises de type « machine-to-machine ». Plus proche encore de l'activité de l'Arcep, la fin programmée du RTC n'a pas donné lieu à une augmentation des tarifs de gros ou de détails des services téléphoniques régulé, que ce soit en origination ou en terminaison, à destination du grand-public, des entreprises ou encore des utilisateurs régaliens qui en ont encore recours.

### **Le cuivre a été rentable pour Orange depuis 20 ans**

Le « baromètre de la diffusion des nouvelles technologies en France », publié par le CREDOC en 2002, fournit un éclairage utile sur les perspectives à cette date de la boucle locale de cuivre et titrait « quel avenir pour le téléphone fixe ? »

## Quel avenir pour le téléphone fixe?

---

**Parallèlement, la proportion d'individus qui n'ont pas d'abonnement au téléphone fixe continue de s'accroître.** Aujourd'hui, plus d'une personne sur neuf ne dispose pas d'accès au réseau filaire : surtout les jeunes (26% des moins de 25 ans) et les plus démunis (21% des titulaires de revenus inférieurs à 6 000 F par mois). En fait, **les possesseurs d'un mobile tendent à abandonner le fixe lorsqu'ils ont peu de moyens. L'effet de substitution est très net chez les ouvriers et les étudiants.** A la vérité, l'avenir du téléphone fixe dépend non seulement de la progression du téléphone mobile, mais aussi de la bataille que se livrent actuellement les fournisseurs d'accès à Internet : le choix des internautes (une simple

Le mouvement de substitution fixe mobile qui s'amorçait au début des années 2000 aurait entraîné le déclin de la téléphonie fixe sur cuivre et par conséquent du réseau de cuivre de « France Télécom ». Une convergence d'événements « providentiels » tels que la généralisation des technologies xDSL, innovantes à cette époque, et l'ouverture de l'accès à la boucle locale aux opérateurs alternatifs grâce au décret dégroupage (décret n° 2000-881), soutenu par les équipes de l'ART, a retardé la « mort » programmée du réseau métallique.

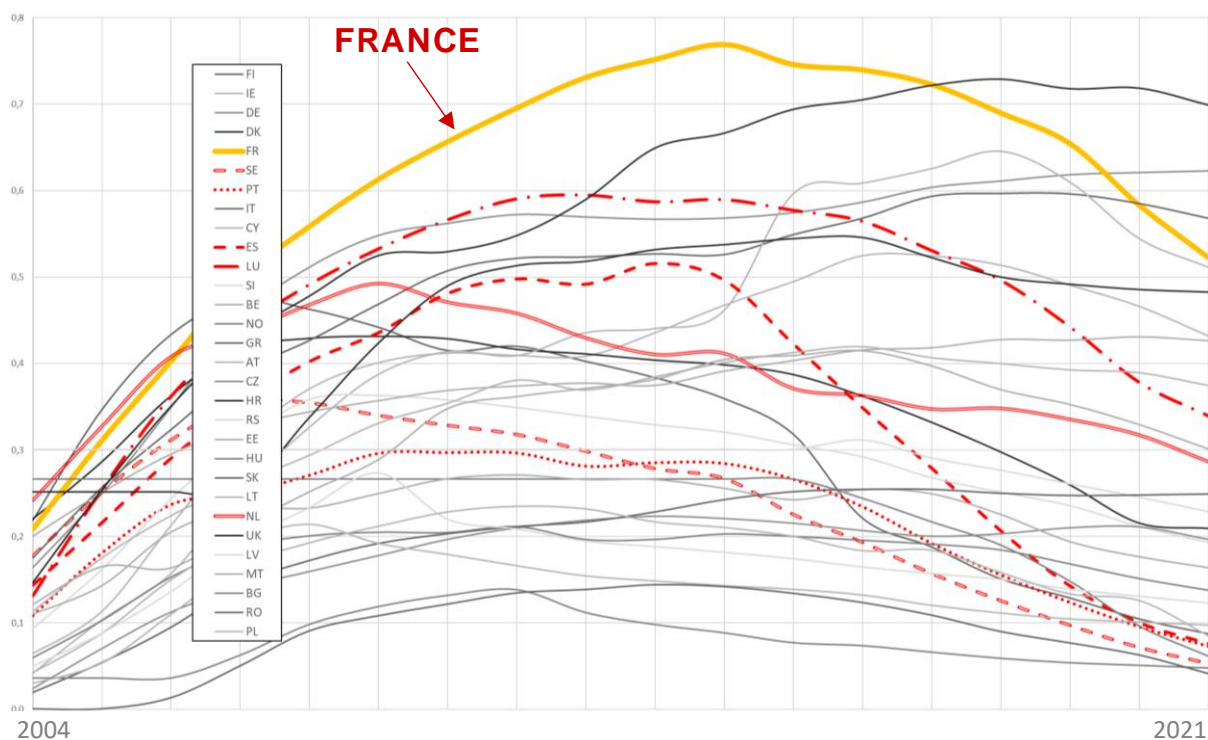
La concurrence par les infrastructures apportées par le dégroupage a marqué l'explosion du marché de l'ADSL et du haut débit en France. Pourtant, avant 2000 et depuis le lancement des premières offres ADSL par Wanadoo en 1995, le marché ADSL en France restait relativement discret et en progression lente (de 0 à 3% de la population en haut débit DSL entre 1995 et 2000). En outre, l'activité de « France Télécom » et sa filiale Wanadoo, alors le seul FAI et opérateur d'infrastructure ayant « accès » à la boucle locale de cuivre, était largement déficitaire sur l'activité de fourniture de service Internet (le chiffre d'affaires étant porté principalement par l'activité d'annuaire)<sup>1</sup>.

Au début des années 2000, dans un contexte de déclin de la téléphonie fixe et d'incertitude de son activité de FAI, le rebond de l'utilisation du réseau cuivre et le niveau de pénétration et de rentabilité qui en a découlé par la suite ne pouvaient être qu'inespérés pour « France Télécom ».

Par rapport à d'autres opérateurs historiques en Europe, le taux d'utilisation et de pénétration du réseau de cuivre d'Orange a été inédit alors même que le tarif du cuivre en France est resté dans la moyenne haute.

---

<sup>1</sup> <https://www.01net.com/actualites/internet-plombe-wanadoo-141886.html>

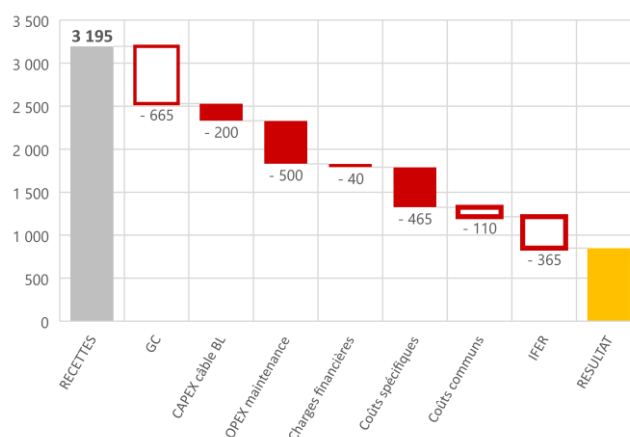


Evolution du taux de pénétration du xDSL sur cuivre

Au sud de l'Europe le fixe sur cuivre a eu un taux de pénétration faible, de l'ordre de 55% en Italie par exemple contre plus de 85% en France. Au nord de l'Europe, la moitié des accès fixes sont en câble. Le taux de remplissage du cuivre pour les accès haut débit n'a jamais dépassé 50%.

Au bilan, à tarif du dégroupage constant, quel que soit le scénario de vidage actuel du cuivre, Orange aura bénéficié sur la période de 2000 à 2030 d'un taux de remplissage et d'un revenu supérieur à la plupart des opérateurs historiques européens<sup>2</sup>.

### Les tarifs du cuivre couvrent encore largement les coûts



Coûts et recettes de la boucle locale de cuivre (2019)

Environ la moitié des coûts sont variables au nombre d'abonnés : Génie civil (alloué par ligne active), IFR (payé par ligne active), coûts communs (alloués au chiffre d'affaires)

<sup>2</sup> Les 2 seuls pays, sur 27, où le taux de remplissage du cuivre peut dépasser celui d'Orange en moyenne sur 2000 – 2030 sont l'Allemagne et le Royaume-Unis, du fait du très faible développement de la fibre dans ces deux pays.

Sources

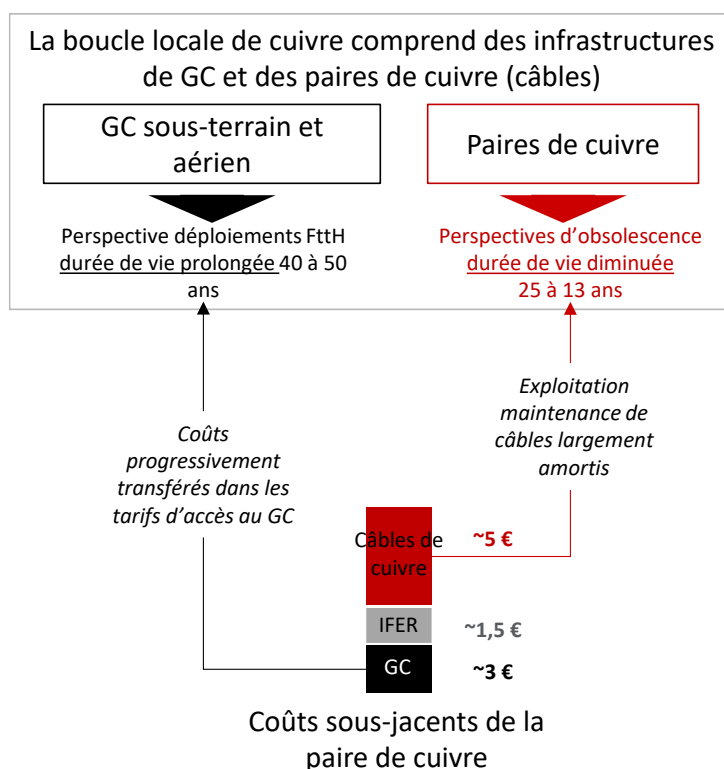
<b>Recettes</b>	<b>3 195 m€</b>	
3 195 m€	3 195 m€	Orange, comptes séparés 2019 au titre des marchés 3A (marché de gros d'accès local en position déterminée) 3B (marché de gros d'accès central en position déterminée) et d'une quote-part[1] du marché 4 (marché de gros d'accès de haute qualité en position déterminée), pp. 4-5
<b>Coûts</b>	<b>2 345 m€</b>	
Exploitation	500 m€	Stéphane Richard, La Tribune « Le PDG d'Orange déplore « un vrai problème avec le prix du dégroupage » », 28 janvier 2021
Location du génie civil	665 m€	Sur la base d'un coût par ligne mensuel d'environ 2 euros (les coûts de génie civil se déduisent par différence entre les tarifs de dégroupage et les coûts du modèle BLOM de l'Arcep, les coûts de raccordement final, et les coûts liés à la taxe IFER) et d'un nombre de lignes actives à mi-année de 25,9 millions (d'après Décision 17-1570 de l'Arcep pp. 10 et 12)
Réinvestissements dans les câbles	200 m€	Arcep, présentation pour l'ETNO p. 3, 2011
Charges financières	40 m€	Coût de l'endettement supporté par Orange (comptes consolidés 2020, p. 91) alloué aux câbles du réseau d'accès fixe cuivre (en proportion de sa valeur nette comptable sur l'ensemble des immobilisations corporelles, incorporelles et écarts d'acquisition, comptes consolidés 2020 p. 6).
Coûts spécifiques	465 m€	Sur la base de 1,5 € par mois par ligne, décision n° 05-0834 de l'Arcep p. 10 de l'Annexe 1 et d'un nombre de lignes actives à mi-année de 25,9 millions (d'après Décision 17-1570 de l'Arcep pp. 10 et 12)
Coûts communs et indivis	110 m€	5.78% du total des autres coûts hors fiscalité, décision n° 05-0834 de l'Arcep p. 11 de l'Annexe 1
IFER	365 m€	Estimation en fonction du nombre de lignes DSL et FttH, sachant que l'IFER fixe rapporte au total 400 m€ par an
<b>Résultat</b>		
Solde recette - coûts du cuivre	+ 850 m€	
Taux de marge sur coûts cuivre	36%	

## Les tarifs actuels ont d'ores et déjà été fixés dans une perspective d'extinction

En 2012, l'Arcep modifie la durée d'amortissement des actifs de la boucle locale cuivre en justifiant ainsi sa décision 2012-0007 :

« L'avènement de la fibre aura pour effet d'accélérer l'obsolescence des câbles en cuivre, ce qui, conformément à l'orthodoxie comptable, conduit à envisager une réduction de la durée d'amortissement des câbles »

« il semble pertinent **d'envoyer au marché un signal fort sur la transition du cuivre vers la fibre optique** et de permettre que, en 2025, les câbles en cuivre actuellement en service soient complètement **amortis** »



En 2017, l'Arcep change la méthode de comptabilisation des coûts de la boucle locale cuivre :

« les estimations qu'a pu réaliser l'Autorité à titre purement prospectif sur la prochaine décennie à partir des coûts d'Orange semblent montrer que le signal économique et tarifaire envoyé par cette méthode [coûts comptables] pourrait s'avérer inapproprié dans un contexte de transition technologique où le vidage du réseau cuivre vers les réseaux très haut débit s'accélère »

« **il est souhaitable**, ainsi que le recommande également la Commission européenne, de **fournir aux acteurs** d'une part de la prévisibilité, et d'autre part, **d'avantage de stabilité sur le niveau tarifaire du dégroupage**, qui est l'élément le plus structurant du marché actuel de l'accès local en position déterminée »

« Si le principe même d'un encadrement tarifaire permet de donner de la prévisibilité à court et moyen terme, **il importe de maîtriser à plus long terme d'éventuelles variations erratiques du tarif de dégroupage** »

« **la boucle locale optique mutualisée** telle qu'en cours de déploiement en France **devrait être l'infrastructure de référence d'accès fixe local** comme l'est aujourd'hui encore la boucle locale cuivre »

### **Un remède tarifaire en non-excessivité n'apparaît pas approprié au cas d'espèce**

L'Autorité envisage d'alléger le remède tarifaire pour les accès ayant fait l'objet d'une fermeture commerciale en remplaçant l'obligation d'orientation vers les coûts par une obligation de non excessivité.

Un tel remède, nullement justifié comme nous l'avons développé plus haut, nous semble hasardeux à mettre en œuvre. Sauf à considérer la stabilité des tarifs, l'Autorité aura toutes les difficultés à définir et à vérifier que les tarifs d'Orange sont non excessifs. Un tel remède ne saurait par ailleurs apporter de la prévisibilité aux acteurs sauf si le niveau tarifaire est matérialisé ex ante.

A ce titre, il nous semble utile de rappeler les obligations tarifaires de non-excessivité qui ont été imposées par l'Autorité sur le marché de gros amont de la diffusion audiovisuelle hertzienne terrestre et sur le marché 4 de fourniture en gros d'accès de haute qualité.

Dans la décision n°12-1137, l'Autorité a imposé une interdiction de pratiquer des tarifs excessifs sur le marché de gros amont des sites répliquables mais non encore répliqués. Cette non excessivité est « évaluée sur le fondement du niveau des variations tarifaires opérées d'une année sur l'autre pour un site donné. L'Autorité considère ainsi que TDF devrait s'abstenir, pour un site donné, d'augmenter ses tarifs d'une année à l'autre de plus de 6% sans pouvoir procéder à une augmentation de plus de 15% sur l'ensemble du cycle ». Le taux de 6% « correspond à l'évolution annuelle observée en moyenne sur les sites pour lesquels TDF a augmenté son tarif entre 2009 et 2011. ».

Ces augmentations restent des plafonds, l'Autorité ayant pris le soin de rappeler : « Toutefois, il convient de préciser que l'hypothèse avancée par l'Autorité ne constitue pas une présomption irréfragable de non-excessivité et est sans incidence sur une éventuelle définition stricte de la notion de non-excessivité, qui pourrait notamment être déterminée par une autre autorité. »

Sur le marché 4, l'Autorité a imposé à Orange une obligation de non-excessivité pour les offres ATM, offres pour lesquelles Orange a annoncé la fin de commercialisation pour fin 2020 et une fermeture technique à mi 2022.

Dans la décision 20-1418, l'Autorité notant que « du fait de sa qualité d'opérateur verticalement intégré, les mouvements tarifaires effectués sur les offres de gros n'ont pas de conséquence sur les incitations d'Orange à migrer les accès ATM des clients de sa branche de détail. Dès lors, il est nécessaire et proportionné que le caractère non-excessif du tarif s'apprécie également au regard des accès ATM d'Orange commercialisés sur le marché de détail entreprises. Ainsi, une éventuelle hausse de tarifs importante visant à « vider » le réseau ne pourrait avoir lieu que si Orange a migré, à la date de ces hausses, la très grande majorité de ses accès ATM commercialisés sur le marché de détail entreprises. Par exemple, une telle hausse ne pourrait intervenir que lorsque le parc des accès ATM de détail d'Orange aura diminué de 95 % à compter du 1er mars 2020. »

De ces deux obligations imposées par l'Autorité sur les marchés de la télédiffusion et de la fourniture en gros d'accès de haute qualité, nous pouvons tirer les enseignements suivants :

- pour éviter tout choc tarifaire, une augmentation des tarifs de gros de plus de 6% par an et de 15% sur un cycle n'est pas acceptable

- ces critères ne constituent en tout état de cause pas une présomption irréfragable de non-excessivité
- ces plafonds sont des maximums car ils n'ont pas suffi à faire converger les tarifs vers des tarifs concurrentiels
- lorsque les hausses tarifaires sur les offres de gros n'ont pas d'incidence sur la migration du parc d'Orange (qui est verticalement intégré) la hausse ne doit intervenir que lorsque Orange a migré une très large part de ses accès (95% étant un seuil acceptable)

## Conclusion

### En l'état actuel du plan, une hausse du dégroupage paraît injustifiée

- Iliad investit deux fois plus qu'Orange dans la fibre, rapporté au chiffre d'affaires
- Iliad migre ses abonnés vers le FttH nettement plus vite qu'Orange
- Iliad supporte ses propres surcoûts de fin de cycle sur le cuivre (box, hébergement, collecte, SAV)
- L'activité fixe d'Iliad est déficitaire depuis [...] ans et le restera, alors qu'Orange a toujours été bénéficiaire
- Le cuivre d'Orange est encore rentable et l'aura été largement sur la période 2000 – 2030, dans tous les scénarii
- Aucun régulateur européen, même plus avancé en FttH, n'a augmenté le prix du dégroupage

La clause de revoyure de l'analyse de marché « *permettant d'ajuster le niveau du tarif à la hausse en cas de présentation concrète d'un plan de fermeture du réseau cuivre et en fonction des garanties qu'il présenterait quant à la rapidité de la transition entre cuivre et fibre* » ne s'applique manifestement pas :

- Le plan de fermeture est trop lent, avec moins de 10% des lignes fermées fin 2025 et 7 ans entre éligibilité et fermeture, il n'a aucun effet significatif sur la migration FttH avant la fin de la décennie
- Et même pour ces échéances lointaines, aucune garantie n'est apportée ; le document publié par Orange indique lui-même que le plan et le rythme sont indicatifs, et peuvent être modifiés à tout moment

Le plan présenté par Orange ne saurait être qualifié « d'ambitieux » et ouvrir droit à récompense pour l'opérateur puissant (et à punition des alternatifs).

**Question 2.** *Dans le cas d'un tel allègement du remède tarifaire, les acteurs identifient-ils un autre mécanisme qu'un remède de non-excessivité précisé ex ante pour assurer la prévisibilité des tarifs ? Si oui, lequel ?*

### Aucun pays avancé en FttH n'a augmenté le prix du dégroupage

Il n'y a aucune fatalité en la matière : il n'existe pas d'obligation juridique ou économique à monter le prix d'un réseau qui ferme.

Les exemples d'autres pays européens placés dans des situations de couverture et pénétrations du FttH similaires à la France n'ont pas fait le choix d'augmenter le tarif de la paire ou introduire un mécanisme de non-excessivité tarifaire. Certaines de ces approches pourraient être plus pertinentes pour encadrer le tarif et fournir de la prévisibilité.



<p><b>Espagne</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Le rythme d’extinction du cuivre est supérieur à celui de la France (processus démarré en 2018, 769 répartiteurs fermés en mars 2021, 100% du réseau cuivre aura été remplacé par la fibre en 2025).</li> <li>– <b>Pour autant, le tarif du dégroupage (€8,60) n’a pas bougé depuis 2013.</b></li> <li>– Dans les dernières ADM (fin 2021), la CNMC maintient l’orientation vers les coûts. Il n’est pas prévu de modification du tarif du dégroupage.</li> <li>– <i>Références :</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>Décision de 2013 sur le tarif</i> <a href="https://cnmc.es/sites/default/files/1503774_19.pdf">https://cnmc.es/sites/default/files/1503774_19.pdf</a></li> <li>– <i>Résolution CNMC ADM marché 3a octobre 2021 et comments letter de la Commision ES/2021/2330</i> <a href="https://www.cnmc.es/sites/default/files/3742446_70.pdf">https://www.cnmc.es/sites/default/files/3742446_70.pdf</a></li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Norvège</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Mi-2021 : 76% des foyers avaient accès à la fibre</li> <li>– Le régulateur a lancé en mars 2022 une consultation publique (nouveau cycle ADM 3a et 3b) proposant de cesser d’appliquer la méthodologie actuelle d’orientation vers les coûts et d’assurer une <b>stabilité du tarif, en fixant d’ores et déjà un tarif pour chaque année jusque 2025</b></li> <li>– <i>Référence :</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <a href="https://www.nkom.no/aktuelt/ny-regulering-av-pristak-for-tilgangsprodukter-i-kobbernettet">https://www.nkom.no/aktuelt/ny-regulering-av-pristak-for-tilgangsprodukter-i-kobbernettet</a></li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Pays-Bas</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Aux Pays-Bas, 4,3 millions de foyers sont connectés à la fibre sur 8 millions au total (chiffres Q3 2021)</li> <li>– Le régulateur a mis en place <b>en 2011 un <i>safety cap</i></b> (le tarif est basé sur le tarif précédent ajusté de l’inflation) en lieu et place de l’orientation vers les coûts et ce afin d’assurer une stabilité du tarif du dégroupage. Cette méthode a été confirmée en 2015 puis 2018</li> <li>– <i>Références :</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>Décision 2011</i> <a href="https://www.acm.nl/nl/publicaties/publicatie/10918/Wijziging-Besluit-marktanalyse-ontbundelde-glastoegang-FttH">https://www.acm.nl/nl/publicaties/publicatie/10918/Wijziging-Besluit-marktanalyse-ontbundelde-glastoegang-FttH</a></li> <li>– <i>ADM et comments letter de la commission NL 2018/2099 et 2018/2100 wholesale fixed access market</i> <a href="https://www.acm.nl/sites/default/files/documents/marktanalyse-wholesale-fixed-access-20180928.pdf">https://www.acm.nl/sites/default/files/documents/marktanalyse-wholesale-fixed-access-20180928.pdf</a> (§547 et suivants)</li> </ul> </li> </ul>

**Question 3.** Les modalités proposées dans cette section appellent-elles des remarques de votre part ? Partagez-vous l’analyse présentée ci-dessus sur les schémas proposés ? D’autres modalités ou d’autres mécanismes vous semblent-ils envisageables ou préférables ? Si oui, les acteurs sont invités à développer ces autres modalités ou mécanismes.

**Question 4.** S’agissant des paramètres quantitatifs de ces schémas (quantums de hausses, fréquence des hausses pour le second schéma), quelles seraient selon les acteurs les valeurs les plus pertinentes, pour chacun de ces deux schémas ? Les acteurs sont invités à justifier leurs propositions. S’agissant

*des quantums de hausse, les acteurs sont invités à préciser s'il leur semble préférable de raisonner en euros par ligne ou en pourcentage.*

Compte tenu des arguments apportés par Iliad aux questions précédentes sur le caractère injustifié d'une révision du remède tarifaire et de la non pertinence de l'introduction d'une obligation de non-excessivité, Iliad ne peut logiquement pas se prononcer sur les niveaux d'un tel remède.

Iliad invite toutefois l'Autorité à regarder avec attention les exemples d'autres pays d'Europe qui ont un profil de déploiement et de pénétration FttH similaire à la France.

**Question 5.** *Que pensez-vous des options identifiées par l'Autorité ? Partagez-vous la conclusion ? Identifiez-vous des difficultés particulières pour la mise en œuvre de chacune de ces options ? Pensez-vous que d'autres options non envisagées dans la liste présentée ici puissent être pertinentes ? Dans ce cas, pouvez-vous les détailler et les justifier ?*

Tout d'abord, Iliad souhaite attirer l'attention de l'Autorité sur le fait que la fermeture commerciale n'est pas le « moteur » de la migration vers la fibre et ne saurait donc être un critère pour le déclenchement d'éventuels ajustements des tarifs des offres de gros d'Orange.

Le critère pertinent associé à un « plan de fermeture » d'un réseau ne peut être que la date de fermeture technique effective de ce réseau. Ainsi, le déclenchement d'éventuels ajustements des tarifs s'effectuerait par exemple X trimestres avant la date cible de fermeture technique annoncée par Orange.

Si on met de côté l'utilisation de la fermeture commerciale comme critère d'allègement du remède, Iliad n'a pas de difficulté à décorréliser / différencier la fermeture commerciale pour les segments « grand-public » et « entreprises ». Pour rappel, Iliad a arrêté depuis 2018 de commercialiser ses offres sur le réseau cuivre.

**Question 6.** *Quel scénario serait selon vous préférable et pour quelle raison ? Quels seraient les inconvénients de l'autre scénario ? Dans le cas du scénario B, vous êtes invités à préciser les quantums de hausse qui vous semblent pertinents et à les justifier. Si vous identifiez un autre scénario, pouvez-vous le détailler et l'étayer ?*

Compte tenu des arguments apportés par Iliad aux questions précédentes sur le caractère injustifié d'une révision du remède tarifaire et de la non pertinence de l'introduction d'une obligation de non-excessivité, Iliad ne peut logiquement pas se prononcer sur les modalités de mise en œuvre d'un tel remède sur les segments de marché « grand-public » ou « entreprise ».

**Question 7.** *Les acteurs sont invités à exprimer leur avis sur le sujet et, le cas échéant, le nombre de mois nécessaires, en justifiant leur avis. Ils sont invités à distinguer si besoin leur réponse en fonction du type de schéma de hausse mis en œuvre et du quantum de hausse.*

Compte tenu des arguments apportés par Iliad aux questions précédentes sur le caractère injustifié d'une révision du remède tarifaire et de la non pertinence de l'introduction d'une obligation de non-excessivité, Iliad invite l'Autorité à regarder avec attention les exemples d'autres pays d'Europe qui ont un profil de déploiement et de pénétration FttH similaire à la France.

**Question 8.** *Que pensez-vous d'une telle étape supplémentaire d'allègement du contrôle tarifaire ? Dans un tel cas, quel serait, selon vous, le délai pertinent ? Quelle forme devrait prendre alors selon vous ce nouvel allègement du remède tarifaire ?*

**Question 9.** *Les acteurs sont invités à indiquer s'ils estiment que d'autres étapes d'allègement du remède tarifaire seraient pertinentes en détaillant, le cas échéant, le mécanisme envisagé.*

Compte tenu des arguments apportées par Iliad aux questions précédentes sur le caractère injustifié d'une révision du remède tarifaire et de la non pertinence de l'introduction d'une obligation de non-excessivité, Iliad invite l'Autorité à regarder avec attention les exemples d'autres pays d'Europe qui ont un profil de déploiement et de pénétration FttH similaire à la France.

Toutefois, Iliad souhaite souligner que la fermeture du cuivre pourrait être rendue plus efficace sur de nombreux plans (techniques, opérationnels, économiques, usages, etc.) par :

- un pilotage et un accompagnement public du plan fermeture, *a fortiori* à l'annonce de la fermeture technique effective d'une adresse ou d'une zone :
  - La gouvernance (désignation et séquençage des zones de fermeture) doit associer OI, OC et pouvoirs publics locaux ;
  - La communication doit être pilotée par l'Etat, comme l'a été celle du « passage au tout numérique » de la TNT ;
  - Un dispositif d'accompagnement des ménages, sous conditions de ressources vraisemblablement pour (i) permettre de financer la création d'infrastructures d'accueil de la fibre au sein de la propriété privée et (ii) le maintien d'offres abordables pour les ménages bénéficiant précédemment de tarifs sociaux sur le cuivre.
- un « end of support », c'est à dire l'annonce aux utilisateurs « grand-public » éligibles au FttH et concernés par la fermeture technique à un horizon donné, de l'arrêt des opérations d'intervention ou de réparations de leurs lignes en cas d'anomalie ou difficulté technique sur celle-ci : il apparaîtrait illogique sur le plan économique de continuer à maintenir un réseau dont la fermeture est annoncée et qui est substitué à l'adresse par le FttH.

**Question 10.** *Les acteurs sont invités à exprimer leurs avis sur le sujet de la non-discrimination géographique et proposer, le cas échéant, des points particuliers à prendre en compte dans la définition de cette obligation.*

Si évolution tarifaire il devait y avoir (*quod non*), ces évolutions devraient concerner uniquement des prises fermées commercialement et intervenir peu de temps avant leur fermeture technique et à tout le moins ne pas intervenir avant l'étape de fin du SAV ou « end of support ». Il serait inexplicable de monter le prix du cuivre dans l'objectif de le vider, tout en continuant à réparer des lignes cuivre de locaux éligibles à la fibre. Il semble donc y avoir deux questions :

- Orange peut-elle moduler son plan de fermeture en fonction des zones, par exemple en fermant plus vite là où elle est OI FttH que là où elle doit acheter des tranches de cofinancement à des tiers ? Il nous semble que si une réponse doit être apportée, c'est dans le cadre du droit commun de la concurrence
- Orange peut-elle moduler ses prix par zone, en ne se plaçant pas partout au niveau du cap fixé par le régulateur ? La question pourrait se poser aujourd'hui car rien dans l'analyse de marché n'interdit à Orange de se placer dans certaines zones au-dessous du plafond réglementaire. Nous n'estimons pas indispensable de prévoir demain des mécanismes supplémentaires qui n'existent pas dans le cadre actuel.

**Question 11.** *Les acteurs sont invités à se prononcer sur les avantages et les inconvénients de prendre en compte dans la définition des remèdes tarifaires, en sus du respect des critères locaux discutés supra, la bonne exécution du plan d'Orange au niveau national. Ils sont invités à préciser les points*

*d'attention qui pourraient selon eux, dans ce cas, être pris en compte et la façon de les prendre en compte dans la définition des remèdes tarifaires.*

Comme indiqué précédemment, la fermeture commerciale ne peut être un critère de déclenchement d'ajustements tarifaires éventuels, les critères de la fermeture commerciale permettent uniquement la vérification préalable des bonnes conditions de migration vers le FttH pour l'utilisateur final.

Le critère pertinent du déclenchement d'ajustements tarifaires éventuels pour un « plan de fermeture » d'un réseau ne peut être que la date de fermeture technique effective de ce réseau. Ainsi, le déclenchement d'éventuels ajustements des tarifs s'effectuerait par exemple X trimestres avant la date cible de fermeture technique annoncée par Orange.

Au-delà du caractère rationnel d'utiliser comme référentiel la date de fermeture technique effective annoncée par Orange, cette approche présente l'avantage de contraindre Orange à respecter l'engagement de fermeture technique : en cas de décalage de la date de fermeture, le déclenchement de l'ajustement tarifaire en serait décalé d'autant (voire les opérateurs seraient « remboursés » si l'ajustement tarifaire est déjà déclenché mais la fermeture technique retardée).

**Question 12.** *Les acteurs considèrent-ils que d'autres conditions sont nécessaires pour un allègement du contrôle tarifaire ? Si oui, lesquelles et pourquoi ?*

Compte tenu des arguments apportés par Iliad aux questions précédentes sur le caractère injustifié d'une révision du remède tarifaire et de la non pertinence de l'introduction d'une obligation de non-excessivité.

**Question 13.** *Les acteurs partagent-ils cette analyse ? Si non, les acteurs sont invités à préciser leur opinion*

Compte tenu des arguments apportés par Iliad aux questions précédentes sur le caractère injustifié d'une révision du remède tarifaire et de la non pertinence de l'introduction d'une obligation de non-excessivité.

Pour autant, en ce qui concerne le périmètre d'application d'éventuels remèdes, Iliad estime que l'exclusion des accès « dégroupage partiel » et « bitstream non nu » serait de nature à réduire l'impact d'éventuelles mesures et conduirait indirectement à retarder la fermeture effective du réseau cuivre : ce qui n'apparaît pas souhaitable si l'objectif est de mettre en œuvre un « Plan de fermeture du cuivre ».

De même, en ce qui concerne les « petits tarifs », il pourrait être souhaitable de lever tous les obstacles tarifaires à la migration et d'augmenter d'autant (sans changement de l'enveloppe globale de tarifs) les « petits tarifs » qui contribuent au prolongement de l'utilisation ou de la durée de vie du réseau cuivre. A titre d'illustration, à la suite d'une fermeture commerciale, les frais de résiliation pourraient être annulés pour faciliter le vidage.

**Question 14.** *Les acteurs partagent-ils cette analyse ? Si non, les acteurs sont invités à donner et justifier leur opinion.*

Compte tenu des arguments apportés par Iliad aux questions précédentes sur le caractère injustifié d'une révision du remède tarifaire et de la non pertinence de l'introduction d'une obligation de non-excessivité.

En ce qui concerne les autres produits d'accès cuivre, Iliad partage l'analyse de l'Autorité selon laquelle les remèdes d'orientation coût devraient être maintenus sans modifications avant la fin du cycle d'analyse de marché.

**Question 15.** *Les acteurs sont invités à s'exprimer, s'ils le souhaitent, sur tout autre sujet qu'ils estiment pertinent dans le cadre de cette consultation publique.*