

Réponse à la consultation publique :
Projet de décision portant sur la levée de la régulation du marché de la fourniture en gros d'accès central en position déterminée à destination du marché de masse

Question 1. Avez-vous des observations sur la définition du marché pertinent de fourniture en gros d'accès central en position déterminée à destination du marché de masse ?

Non, pas d'observation.

Question 2. Avez-vous des observations sur l'analyse exposée ci-avant en section 3 ?

L'analyse manque de focus sur le marché entreprise et le poids des accès ADSL/VDSL sur ce marché.

A titre d'exemple, le parc ADSL/VDSL Alphasud représente [SDA]% du poids de nos accès data totaux.

Nous constatons une décroissance des accès cuivre mais qui est lente versus le poids de notre parc.

Quelques éléments sur la complexité des migrations en entreprise :

- Certains clients finaux ne sont pas prêts à payer plus cher un nouveau service versus celui en place suffisant.
- Des clients finaux qui n'ont pour certains toujours pas conscience de l'arrêt du cuivre malgré les communications répétées.
- Une difficulté pour nos partenaires opérateurs à mobiliser leurs équipes de vente pour une migration qui ne génère pas de valeur pour l'entreprise.

En conséquence, nous ne sommes pas favorables à une dérégulation des accès ADSL/VDSL tant que le poids dans les parcs entreprises reste aussi élevé.

Question 3. Avez-vous des observations liées à la mise en place d'une période transitoire jusqu'au 31 mars 2026 ?

La dérégulation va avoir comme conséquence passée la date butoir, une augmentation non négligeable des coûts d'achat des accès et certainement une dégradation encore plus importante de la qualité de service.

Ceci oblige les opérateurs à répercuter cette hausse de tarif sur leur parc client avec deux effets principaux :

- Une insatisfaction majeure des clients finaux impactés, une perte de confiance dans l'opérateur.

En règle générale les hausses de coûts annoncées par Orange, ne font pas l'objet d'une communication dans la presse. De ce fait, les opérateurs intermédiaires sont souvent soupçonnés de vouloir gonfler leur marge.

- Les petits opérateurs non dimensionnés (en termes de ressources et de CRM clients), pour gérer ce type d'opération, doivent prendre en charge cette hausse de coûts et rogner sur leur marge déjà faible sur ces accès.

De plus, la période de transition allant jusqu'à 2026 ne permet pas aux opérateurs de s'organiser contractuellement pour prévoir des hausses tarifaires en 2026 et d'enlever des contrats les éventuels engagements liés à la qualité de service (taux de disponibilité, GTR) qui naturellement se dégradera encore plus qu'aujourd'hui.

Enfin, la majorité des contrats proposés aux clients finaux ont des durées de 36 mois, devoir réduire ces contrats entraînerait une hausse des abonnements mensuels ou des frais d'accès au service.

Si ce marché devait être en effet dérégulé, la période de transition est beaucoup trop courte.