

Consultation publique de l'Arcep

24 mars – 22 mai 2026

Conditions économiques relatives au maintien en
conditions opérationnelles des réseaux en fibre
optique d'initiative publique

Commentaires d'Orange Concessions

Version publique

Lien vers la consultation publique :

https://www.arcep.fr/uploads/tx_gspublication/consultation-mco-rip_mars2026.pdf

Synthèse

Les acteurs des réseaux d'initiative publique (RIP), délégants et délégataires, sont aujourd'hui au rendez-vous de leurs engagements de déploiement et de qualité, dans le cadre du Plan France Très Haut Débit, avec des investissements massifs qui ont été réalisés pour construire et mettre en service ces réseaux. En tant qu'opérateur d'infrastructures (OI), Orange Concessions a ainsi investi plus de 2 milliards d'euros. Il est aujourd'hui nécessaire que les opérateurs commerciaux (OC) prennent leur juste part dans le financement des RIP via le marché de gros.

Dans ce contexte, Orange Concessions salue la démarche de l'Arcep visant à objectiver les coûts de maintien en conditions opérationnelles (MCO) des RIP FTTH. Un certain nombre d'hypothèses de modélisation proposées sont pertinentes, en particulier l'approche de bout en bout du réseau et la segmentation limitée (PM-PTO vs NRO-PM) ou encore la prise en compte de la diversité des types de génie civil mobilisés, au-delà du seul GC BLO.

Toutefois, Orange Concessions formule des réserves importantes sur plusieurs hypothèses du modèle, qu'elle juge sous-estimées, et défend le principe d'une symétrie réelle entre les exigences imposées respectivement aux OI et aux OC. L'enjeu de sécurisation des investissements par la prévisibilité, régulièrement mis en avant par l'Autorité, doit bénéficier à tous les acteurs équitablement.

Le modèle en consultation sous-estime plusieurs postes de coûts

Orange Concessions identifie plusieurs postes de coûts insuffisamment valorisés dans le modèle :

- **Back-office et pilotage des interventions de maintenance** : aucune catégorie de coûts n'est explicitement prévue pour la supervision du réseau, la conduite d'activité ou le soutien aux techniciens, alors que ces fonctions sont essentielles à l'efficacité opérationnelle.
- **Systèmes d'informations (SI)** : le modèle retient 1 M€/an pour le SI réseau et 1 M€/an pour le SI de commercialisation sur le marché de gros, alors qu'Orange Concessions estime qu'il en faut au moins [SDA] fois plus en pratique, au regard de ses propres coûts opérationnels.
- **Commercialisation** : les effectifs nécessaires à une exploitation commerciale efficace sont sous-évalués. Orange Concessions estime qu'il faudrait retenir au moins 36 ETP (contre 20 dans le modèle), en tenant compte des équipes dédiées à la gestion des flux interop, aux négociations contractuelles, au pilotage de la qualité de service et à l'animation commerciale.
- **Coûts de structure et relation partenaire public/partenaire privé** : spécifiques aux RIP, ces coûts représentent en réalité 5 à 6 % d'une assiette maintenance + commercialisation, contre seulement 1 à 2 % d'incrément prévu par l'Arcep. Un taux de markup pour les coûts de structure d'au moins 10 % globalement serait ainsi plus représentatif et il serait préférable de distinguer une brique dédiée à la relation public/privé.
- **Résilience des réseaux** : dans une vision de long terme, Orange Concessions invite l'Arcep à prévoir dès à présent une brique additionnelle dans la nomenclature des coûts pour les investissements de renforcement de la résilience, dont le financement doit pouvoir être durablement assuré par le marché de gros.

La méthode de calcul des tarifs doit rester pluriannuelle et intégrer une marge raisonnable

Orange Concessions s'oppose fermement à toute approche de type « régime permanent » ou « coût cible » pour la détermination des tarifs récurrents. La méthode de référence doit rester une

Orange Concessions

approche pluriannuelle en valeur actualisée nette (VAN), sur l'horizon économique des projets (souvent de 25 ans pour les DSP concessives), intégrant :

- Les déficits initiaux de la phase de montée en puissance commerciale ;
- Des mécanismes d'indexation explicites des coûts unitaires ;
- La suppression des clauses de plafonnement par référence aux tarifs de zone privée (de type AMII+15 %), au profit d'une tarification fondée sur les coûts propres des RIP, objet même des présents travaux.

En outre, un niveau de marge de 10 à 20 % sur les coûts de MCO apparaît pleinement justifié, au regard des standards du marché. **La notion de « tarif récurrent mensuel minimum » n'a pas de réalité réglementaire et ne saurait valider une marge faible ou nulle** en remplaçant les principes définis par les décisions cadres de l'Arcep de 2009 et 2010.

Il est indispensable d'ajuster la composante réserve comme prévu dès 2015

C'est le point le plus structurant de la réponse. Orange Concessions rappelle que les **Lignes Directrices de 2015 prévoyaient explicitement un mécanisme d'ajustement de la composante réserve en fonction de la commercialisation effective**. Or, les hypothèses du modèle 2015 — notamment un taux de cofinancement systématiquement et artificiellement supérieur de 10 % au taux de pénétration — ne reflètent pas la réalité des comportements des OC sur les RIP.

En corrigeant ces hypothèses et en testant plusieurs scénarios de pénétration (cible à 80 %, 75 %, 70 %), Orange Concessions aboutit à une **composante réserve comprise entre 1,59 € et 2,21 €/accès/mois (en euros 2025)**, contre 1,10 € dans le modèle de l'Arcep. Le manque de financement cumulé sur 25 ans pourrait atteindre 175 M€ en VAN pour les seuls RIP opérés par Orange Concessions, soit près de 29 M€ par an en régime stabilisé. Cela créerait un risque majeur pour l'équilibre financier de ces RIP, au détriment de l'ensemble de l'écosystème et des territoires.

Orange Concessions considère que refuser cet ajustement constituerait une rupture d'équité réglementaire, d'autant que l'Arcep a précédemment imposé l'extension des droits de cofinancement à 40 ans au bénéfice des OC et sans contrepartie pour les OI, via une modification des contrats d'accès qui n'était absolument pas anticipée.

Le principe de prévisibilité ne peut, ni être interprété à sens unique, ni justifier de figer une situation devenue artificiellement favorable à une catégorie d'acteurs, au pouvoir de marché déjà très important. **Les négociations entre OI et OC ne seront constructives que sous condition de rétablir un équilibre entre les parties.**

Orange Concessions appelle par conséquent l'Arcep à

- Compléter et corriger son modèle de coûts sur les points identifiés ;
- Définir un cadre réglementaire tarifaire prévisible, clair, opposable et applicable concrètement, sans laisser la place aux contestations des refacturations de coûts bien réels préalablement validés par l'Arcep ;
- Confirmer la légitimité de mécanismes d'indexation contractuels, et à procéder à l'ajustement de la composante réserve conformément au cadre qu'elle a elle-même défini en 2015.

La viabilité économique des RIP - et l'attractivité des futurs appels d'offres de renouvellement de délégations de service public - en dépendent directement.

Question 1.	Les contributeurs à la consultation publique sont invités à apporter leur appréciation sur cette distinction entre les portions]NRO-PM[et [PM-PTO].
--------------------	--

Orange Concessions salue la proposition de l'Arcep consistant à ne distinguer que deux portions de réseau pour l'analyse des coûts. Cette proposition répond à la remarque formulée lors de la précédente consultation publique, selon laquelle **l'analyse doit être effectuée de bout en bout**.

En effet, de nombreux postes de coûts sont communs à plusieurs segments de réseaux et la correspondance est rarement directe segment par segment. La correspondance entre les coûts et les tarifs doit d'abord être considérée globalement, avant de focaliser sur un segment spécifique ou une brique d'activité particulière avec le risque que les choix d'allocation introduisent des biais de calcul ou soient artificiels.

On peut en outre souligner que les tarifs récurrents PM-PBO et PBO-PTO sont indissociables et en tout état de cause facturés sur des assiettes strictement identiques (i.e. les parcs d'accès actifs) et que le découpage ne revêt ici qu'un aspect indicatif. L'analyse doit en l'occurrence être effectuée sur l'ensemble PM-PTO pour les Lignes FTTH¹. Les liens NRO-PM font par ailleurs l'objet d'une tarification spécifique, avec une structure différente de commercialisation par fibre sur les RIP opérés par Orange Concessions.

S'agissant des bornes pour les segments [PM-PTO] et]NRO-PM[, il semble naturel d'inclure le PM dans la partie [PM-PTO] et, au niveau des NRO, de ne pas prendre en compte des postes de coûts relatifs à l'offre d'hébergement au NRO (emplacements, énergie, etc.). Cependant, Orange Concessions rappelle que **les répartiteurs de transport optiques, qui constituent l'extrémité et le point de livraison des liens NRO-PM, doivent bien être inclus dans le périmètre**.

Enfin, Orange Concessions relève que, dans le tableur de modélisation, et sans que l'Autorité n'explicite ce choix dans son document d'accompagnement, **les coûts sont répartis entre NRO-PM et PM-PTO à l'aide d'une clé au prorata du linéaire de câbles. Ce choix est pourtant structurant et pourrait faire l'objet de propositions alternatives**, dans le respect des principes d'objectivité et de pertinence du cadre symétrique.

En effet, on observe en pratique que la clé à base de linéaires de câbles aboutit généralement à une répartition de l'ordre de 90% sur PM-PTO et 10% sur NRO-PM. Toutefois, sur le terrain, on peut constater une répartition des interventions de maintenance légèrement différente et davantage concentrée sur PM-PTO en proportion. Cela pourrait s'expliquer :

- Par une présence beaucoup plus faible voire inexistante de tronçons aériens sur les liens de transport, avec par conséquent une moindre exposition aux aléas associés ;
- Et par la faible quantité de réinterventions sur les liens une fois que ceux-ci ont été mis en production (pas de brassage comme sur les lignes PM-PTO, etc.).

Orange Concessions invite ainsi l'Arcep à s'interroger sur la part de coûts qu'il est légitime de faire porter aux tarifs d'accès aux liens NRO-PM et à ne pas la surestimer. Cette part pourrait ne pas excéder 5%.

¹ Le segment PM-PTO correspond bien à la définition d'une Ligne FTTH, au sens des décisions de l'Arcep n°2009-1106 et 2010-1312.

Question 2.	Les contributeurs à la consultation publique sont invités à formuler leurs éventuelles observations concernant la prise en compte de ces différents coûts supports.
--------------------	--

S'agissant de la logique générale proposée par l'Arcep pour la prise en compte des coûts supports, Orange Concessions considère :

- Que **l'intégration des coûts de véhicules** (y compris leur carburant, stationnement et maintenance) aux coûts horaires des techniciens **peut apporter une simplification** pour la modélisation. Néanmoins, il conviendrait que l'Arcep indique **quelle part du coût horaire des techniciens est liée à l'énergie** dans sa modélisation, étant donné que cette part peut faire l'objet d'une inflation spécifique, parfaitement illustrée par la situation géopolitique actuelle en 2026.
- Qu'il est **raisonnable de ne pas appliquer de coûts de support aux coûts d'accès au génie civil BLO**, dans la mesure où cette brique fait l'objet d'une refacturation spécifique à l'aide d'un modèle ad hoc focalisé sur les coûts directs. En revanche, **des coûts support pourraient tout à fait être alloués à la brique « fiscalité hors IFR, et RDP »**, étant donné que ces coûts nécessitent un certain nombre d'activités administratives² de la part des opérateurs d'infrastructures, avec tous les besoins associés en termes de ressources (équipes, logistique, etc.).
- Que les coûts de **systèmes d'informations (SI)** relatifs à l'exploitation et à la commercialisation des réseaux, comportent effectivement une **large part de coûts fixes**, impliquant l'enjeu d'atteindre une taille critique pour pouvoir bénéficier de coûts de revient par client final compétitifs.
 - Cependant, **certains coûts sont proportionnels au volume d'activité**, car les bases de données, applications et serveurs, sont clairement dimensionnés en fonction du parc de prises à exploiter et du flux de commandes ou de SAV à traiter.
 - Par ailleurs, la structure juridique des RIP impose la création et la gestion d'une société de projet dédiée et l'administration des offres d'accès et d'une plateforme SI instanciée de manière personnalisée (intranet, extranet, site web...). Cela se reflète dans des coûts SI (et de structure, voir plus loin), qui ne sont **pas strictement proportionnels à la taille du réseau** et qui comportent une **part fixe par entité juridique**. La ventilation de la masse globale de coûts pourrait donc se faire sous la forme X% en 1/N (avec N nombre de RIP gérés par une maison mère) et 1-X% au prorata de la taille (X% étant certes une minorité des coûts).
 - Au-delà de ces questions de méthode de modélisation, Orange Concessions renvoie à la question n°4 sur le montant pertinent des coûts de SI à retenir.

Question 3.	Les contributeurs à la consultation publique sont invités à se prononcer sur les hypothèses retenues pour la maintenance préventive.
--------------------	---

Orange Concessions avait indiqué, lors de la première consultation publique, qu'il pouvait être **difficile de pleinement séparer la maintenance curative et la maintenance préventive**.

² En particulier, la gestion des différents impôts, taxes et redevances nécessite un pilotage des données, des actions de déclaration ou de vérification des titres de recettes, puis le paiement et la comptabilisation des flux.

Orange Concessions

[SDA]

Orange Concessions note que l'Arcep distingue effectivement dans sa modélisation la maintenance préventive et la maintenance curative mais conserve une **imbrication forte entre ces deux briques**, puisque les coûts de transport pour la maintenance préventive sont considérés comme déjà comptés via la maintenance curative. La nécessité de **procéder à des comparaisons agrégées entre modélisation ascendante et comptabilité analytique** s'en trouve donc renforcée. On peut aussi souligner que la reprise des malfaçons apparaît dans la maintenance préventive alors que la maintenance curative semble contenir des opérations de remise en état suite à dégradations selon les définitions proposées au point 2.2.3. La distinction entre les deux items ne semble pas évidente. Si certaines remises en conformité peuvent entrer dans une logique de maintenance préventive régulière, les malfaçons critiques doivent être traitées en curatif, ce qui rend la ventilation des coûts assez complexe entre les deux briques de la nomenclature.

Plus en détail, Orange Concessions attire l'attention de l'Arcep sur le fait que **les fréquences d'audit et de maintenance des PM et des PBO peuvent varier d'un réseau à un autre ou être organisées différemment, sans pour autant remettre en question la masse de coûts globale correspondante**.

- [SDA]

- De plus, avec la phase de migration intense du cuivre vers la fibre, Orange Concessions organise actuellement des campagnes d'audits relatifs à la construction des raccordements clients finals, afin de s'assurer de la qualité des réalisations en mode STOC. Ces audits portent sur 5 à 10% des 1ères mises en service, et comportent à la fois une visite au PM et au PBO. Une proportion très importante des PBO peut ainsi être visitée chaque année, en fonction des flux de commandes. L'organisation de l'activité d'un opérateur d'infrastructures peut donc différer en pratique de la vision théorique proposée dans le modèle.

Question 4.	Les contributeurs à la consultation publique sont invités à se prononcer sur les hypothèses retenues pour la maintenance curative.
--------------------	---

L'Arcep propose une modélisation du volume d'interventions de maintenance curative selon le nombre de PBO, l'activité au PM et l'exposition des câbles déployés en aérien aux conditions climatiques (vents forts et neige).

Orange Concessions estime que **cette approche reflète globalement les inducteurs des interventions, certains territoires étant effectivement particulièrement exposés au climat**, notamment dans les zones littorales ou dans les zones de montagne. Le régulateur pourrait éventuellement préciser si une analyse d'autres phénomènes climatiques ou géographiques a été menée (ex : impact des inondations ou des incendies, qui touchent également les réseaux souterrains, impact de la présence de zones boisées, etc.) et, le cas échéant, pourquoi elle n'a pas été retenue dans la formule.

Le volume global d'interventions modélisé ne sous-estime pas la réalité du terrain. La comparaison précise avec les bases de données est parfois complexifiée, du fait de la sous comptabilisation des interventions dans les SI (cf. processus de « gardé en main » des sous-traitants qui peuvent intervenir plusieurs fois et ne rendre compte que de la résolution finale d'un problème), ou du regroupement d'interventions par opportunisme (cf. synergie entre préventif et curatif, sur laquelle se fonde l'Arcep en l'occurrence pour sa modélisation).

De même, le nombre moyen de techniciens par intervention (fixé à 1,75) semble refléter fidèlement la réalité, et peut s'expliquer notamment par de nombreuses interventions en aérien (pour

Orange Concessions

illustration, près de [SDA] des locaux raccordables en moyenne sur les RIP Orange Concessions sont dans l'aire d'influence de PBO installés en aérien ou façade).

La modélisation des temps moyens par intervention et des coûts unitaires associés pose la **question de l'équilibre entre les coûts directs d'intervention et les coûts de pilotage de ces interventions** :

- **L'Arcep ne prévoit aucune catégorie de coûts relative au back office** (supervision du réseau via les alarmes et les échanges avec les opérateurs, conduite d'activité, soutien de type hotline, etc.), **alors que ce poste est essentiel pour l'efficacité d'un opérateur. Il faut corriger le modèle sur ce point.**
 - Les interventions de maintenance curative, qu'il s'agisse de traiter des échecs de production ou des coupures de service, nécessitent à la fois une coordination avec les opérateurs commerciaux (via les flux interop ou des échanges ad hoc en parallèle) et une optimisation de l'organisation des équipes en central et sur le terrain pour répondre aux besoins (détection des dérangements collectifs et traitement adapté, identification des points noirs et recherches de causes, optimisation des déplacements avec l'organisation de tournées pour chaque binôme de technicien, soutien à chaud, etc.).
 - Les exigences de qualité de service des conventions publiques sont parfois supérieures à celles issues du cadre réglementaire, ce qui nécessite des moyens additionnels de supervision et de pilotage.
 - Au vu du modèle, on peut donc s'interroger sur le fait que l'Arcep a oublié (ou peut-être masqué dans le temps de préparation (+20%) et/ou le coût horaire d'intervention (79,25€) ?), des coûts de pilotage qui, de toute évidence, ne sont absolument pas reflétés par les coûts supports avec un markup très faible de 5%.
- A défaut d'une correction, **l'Arcep risque involontairement d'envoyer de mauvais signaux prix sur le marché de la sous-traitance des interventions techniques sur les réseaux**, avec un vase communicant artificiel entre les coûts directs de ces interventions et les coûts de pilotage, dont une partie très importante revient à l'opérateur d'infrastructures lui-même.

S'agissant des coûts de SI, Orange Concessions constate une très importante sous-estimation des montants dans le modèle de l'Arcep, en comparaison de ses propres coûts.

Si on écarte les coûts de SI liés aux déploiements (création et renseignement des bases de données) et que l'on se concentre uniquement sur les coûts liés à l'exploitation et à la commercialisation sur le marché de gros, Orange Concessions comptabilise [SDA].

On peut rappeler par ailleurs que les opérateurs d'infrastructures doivent répondre à des exigences croissantes en termes de cybersécurité, notamment avec la mise en œuvre de la directive NIS2. La protection vis-à-vis des risques cyber implique ainsi des dépenses en augmentation constante.

En conclusion, **alors que l'Arcep compte seulement 1 M€ de « SI réseau » et 1 M€ de « SI de commercialisation » pour un opérateur d'infrastructure sur les RIP FTTH, Orange Concessions considère qu'il en faut au moins [SDA] fois plus en pratique.**

Question 5. Les contributeurs à la consultation publique sont invités à se prononcer sur les hypothèses retenues pour la commercialisation de gros.

A nouveau, **Orange Concessions conteste l'affirmation de l'Arcep selon laquelle les coûts de commercialisation seraient purement fixes et définis au niveau d'une maison mère d'un groupe de**

Orange Concessions

sociétés exploitant des RIP FTTH. Chacune de ces sociétés doit décliner un catalogue de services, avec une offre de référence, des relations locales avec les opérateurs commerciaux et une communication adaptée, en lien avec la collectivité locale délégante. Ces activités comportent une part de coûts fixes locaux qui ne peuvent se réduire à une fraction d'une masse de coûts nationale, au prorata du nombre de prises de chaque RIP.

Ensuite, il convient de **rappeler l'ensemble des activités nécessaires à la commercialisation d'une offre d'accès FTTH passif sur le marché de gros.**

- **Marketing** : conception et évolution des offres en cohérence avec les besoins du marché, les recommandations réglementaires et contraintes contractuelles, ainsi qu'avec les spécificités propres à chaque RIP exprimées et exigées notamment par les délégants ; études de marché³ et benchmarks⁴ ; liens avec les Autorités de régulation ; définition et optimisation des parcours clients opérateurs, de la commande au SAV, comprenant la facturation et les outils SI afin d'améliorer l'expérience client et l'efficacité opérationnelle ; présentation, argumentaires économiques et supports de gouvernance nécessaires à la validation des évolutions d'offres auprès des délégants publics, ainsi que la proposition d'évolutions des catalogues de services annexés aux contrats de délégation de service public ; accompagnement des délégants dans les procédures de notification auprès de l'ARCEP et la production des kits de communication et supports de lancement destinés aux différents acteurs ; communications aux OC des évolutions ; etc.
- **Commercialisation** : gestion du portefeuille de contrats, contacts commerciaux et négociations avec les opérateurs clients, pilotage du service notamment à travers les engagements réciproques de qualité et les éventuelles pénalités mais plus globalement supervision de tous les flux interop, reprises des malfaçons, gestion des escalades, pilotage des projets structurants en cas de transformation des opérateurs commerciaux, etc.
- **Communication** : animation commerciale sur le terrain pour informer de la disponibilité de la fibre et des modalités d'accès (en particulier avec la fermeture progressive du cuivre), forums, campagnes physiques ou digitales, etc. Ces actions sont particulièrement demandées par les opérateurs commerciaux pour les aider à faire migrer leurs clients du cuivre vers la fibre et ne peuvent à ce titre être regardées comme accessoires ou non pertinentes.

D'un point de vue plus quantitatif, l'Arcep propose de modéliser l'ensemble de ces activités avec 1 M€/an de SI, 500 k€/an de dépenses de communication et un effectif de 20 ETP.

- **Sur le SI**, Orange Concessions renvoie à sa réponse à la question 4.
- **Sur la communication externe et commerciale**, le budget d'Orange Concessions atteint actuellement [SDA], dans une phase intense de migration du cuivre vers la fibre. Ce budget pourrait diminuer dans les années à venir mais **l'ordre de grandeur reste significativement supérieur au montant proposé par l'Arcep.**
- **Sur les effectifs permettant une exploitation commerciale efficace**, Orange Concessions considère qu'il faudrait relever de 20 à 36 ETP *a minima*.
 - Au moins 20 personnes sont déjà nécessaires, au sein des équipes du partenaire industriel, pour assurer la seule gestion des flux « de production » au quotidien sur un

³ Voir par exemple : <https://www.orangeconcessions.com/fr/la-fibre-en-direct/etude-2025-qui-sont-les-non-fibres-en-zone-rurale/>

⁴ Dans de nombreuses conventions de DSP, un benchmark annuel est imposé par le délégant.

Orange Concessions

volume de plusieurs millions de locaux raccordables : commandes, SAV, facturation et recouvrement.

- On peut souligner que le modèle de l'Arcep calcule, sur les 14 RIP opérés par Orange Concessions et paramétrés dans le modèle⁵ et qui représentent plus de 4M de locaux raccordables, plus de 110 000 interventions au global et une activité au PM de l'ordre de 500k commandes (créations ou churns) sur un an.
 - Cela revient à dire que le niveau d'automatisation doit permettre en moyenne à chaque personne de ce back office de superviser les flux pour environ 25k commandes, de faire le lien avec 5,5k interventions (en reprovisioning ou en maintenance), et de gérer la facturation de bout en bout pour au moins 4 opérateurs clients sur une vingtaine de RIP (factures d'accès mensuelles et factures STOC).
 - Il faut également ajouter le traitement des évolutions de protocoles interop avec la conception et le développement des processus, ainsi que les phases d'expérimentations et de tests avec les opérateurs (la partie purement SI étant comptée par ailleurs). On peut citer le cas récent de l'outil e-intervention, qui a nécessité beaucoup de travail collaboratif entre opérateurs.
- Il faut en outre ajouter raisonnablement les effectifs en propre d'Orange Concessions (en ETP) :
- 2 chefs de produits sur les contrats d'accès FTTH passif et STOC (avec les contrats associés d'information et d'accès aux outils SI interop, etc.)
 - 2 personnes en charge de la gestion documentaire (catalogues de services et portefeuille de contrats : 20 RIP x 4 OCEN avec accords-cadres, contrats d'accès, STOC, informations préalables et outils, etc.)
 - 2 personnes en charge des négociations commerciales avec les opérateurs clients
 - 4 « service managers », en charge du pilotage de l'exécution des contrats au quotidien (gestion des escalades et des plans de remédiation, pilotage des engagements contractuels et des indicateurs, pilotage des contestations de factures avec les chefs de produits)
 - 4 personnes en charge de l'animation commerciale et de la communication (interactions avec les OC pour organiser la bascule du cuivre vers la fibre)
 - 2 managers (volet marketing et volet commercialisation)

Question 6.	Les contributeurs à la consultation publique sont invités à se prononcer sur la composante de location du génie civil d'Orange.
--------------------	--

⁵ Soit 11 DSP : Ariège THD, Alliance THD, BFC Fibre, Charente-Maritime THD, Gironde THD, Haute-Saône Fibre, Mayenne Fibre, Moselle Fibre, Orne Département THD, THD Bretagne, Var THD. 1 PPP : Auvergne TDD. 1 MPGP couvrant deux OI : Deux-Sèvres Numérique et Vienne Numérique. Ne sont pas modélisés les RIP outremer et les RIP de l'hexagone à l'échelle d'agglomérations.

Orange Concessions tient à faire part à l'Arcep de son incompréhension quant aux modules de calcul autour de GC BLO proposés dans le projet de modèle.

L'offre GC BLO d'OWF est une offre régulée d'accès à une infrastructure historique essentielle pour le déploiement et l'exploitation des réseaux FTTH. Le risque commercial est nul pour OWF puisque 100% des coûts sont ventilés sur les utilisateurs en fonction de la réalité des volumes utilisés. On pourrait **légitimement attendre du régulateur, si ce n'est de l'opérateur historique régulé, de garantir la prévisibilité des tarifs GC BLO** pour les opérateurs d'infrastructures, dont il est souvent exigé en aval de donner un niveau élevé de prévisibilité de leurs propres tarifs d'accès FTTH.

On peut également mentionner le fait que rien n'est inscrit dans les contrats GC BLO sur l'élaboration et l'évolution futures des tarifs et que tout repose sur des décisions de régulation asymétriques, dont l'horizon temporel ne dépasse pas 5 ans, soit bien moins que l'horizon économique des projets FTTH.

A cet égard, la démarche menée fin 2023 de demander à OWF de publier un plafond tarifaire sur une période de 3 ans (2024-2026) à la fois pour les tarifs d'accès en déploiement massif et ceux en déploiement ponctuels, constituait une première étape très appréciable, permettant de sécuriser les budgets et plans d'affaires des utilisateurs de ce GC. Orange Concessions appelle OWF et/ou l'Arcep à reconduire cette démarche dans le futur et à **publier à nouveau et régulièrement des plafonds et/ou a minima une trajectoire officielle unique de tarifs prévisionnels à court, moyen et longs termes**.

Pourtant, l'Arcep semble imaginer qu'il est efficace de demander à chaque opérateur français de **faire individuellement des prévisions** pour chaque paramètre intervenant dans la (complexe) cascade de clés d'allocation des coûts GC BLO de la comptabilité interne à Orange, alors même que cela fait intervenir des volumes de câbles ou tailles de PM sur la totalité du territoire national. Cette approche est **absolument inefficace**.

Par ailleurs, et alors que les modèles de refacturation de la location GC BLO ont fait l'objet d'ajustements et de mises à jour en 2024, consécutivement à la décision de l'Arcep ayant modifié les clés d'allocation des coûts entre cuivre et fibre, **l'enjeu actuel est de sécuriser et de conforter ces modèles de refacturation**. L'Autorité pourrait donc utilement confirmer la légitimité et la validité de ces modèles et la nécessité de leur inscription dans les contrats, sans contestation possible.

Il convient enfin de rappeler que ces modèles font l'objet d'un lissage sur une longue période avec une actualisation des flux sur 25 ans⁶ et que les **déficits initiaux** supportés par les OI, du fait d'une facturation selon la taille des PM sur la partie distribution et d'un remplissage progressif du réseau, **doivent être compensés par des bénéfices en fin de période**, sans quoi le modèle serait déséquilibré. Il est dans ces conditions **inacceptable d'évoquer désormais un concept de « régime permanent »**, dans lequel on rapporterait les coûts d'une année donnée au parc d'accès en service de l'année, en oubliant les déficits initiaux. Comme évoqué en partie 4.2.3, il convient de conserver une approche pluriannuelle sur ce sujet.

Question 7.	Les contributeurs à la consultation publique sont invités à se prononcer sur les hypothèses retenues pour le génie civil hors Orange.
--------------------	--

⁶ Certaines conventions publiques ont une durée plus courte, rendant la perspective d'équilibre entre les coûts et les recettes incertaine.

Orange Concessions

Orange Concessions remercie l'Arcep d'avoir essayé de recenser de manière exhaustive les différents types de génie civil (GC) utilisés par les réseaux FTTH, et qui génèrent tous des charges d'exploitation, soit pour la location de ce GC à un tiers (Enedis ou autre), soit pour la maintenance de GC déployé en propre (qu'il s'agisse d'infrastructures aériennes ou souterraines). La quasi-totalité des RIP a recours à du GC hors GC BLO et pour certains cela représente une part très conséquente des linéaires de câbles déployés.

La seule catégorie manquante dans le modèle proposé est la construction de génie civil d'adduction (dit « D3 ») manquant sur le domaine public. Or, et comme de nombreux acteurs l'ont rappelé à maintes reprises, l'ampleur de la présence de câbles de cuivre en pleine terre était mal documentée au lancement du Plan France Très Haut Débit et le volume de GC à reconstruire par les opérateurs d'infrastructures était difficilement anticipable dans les plans d'affaires initiaux. Cette catégorie de coûts devrait donc être ajoutée, nette des subventions potentiellement mobilisées sur le sujet, par exemple dans le cadre de l'appel à projets dédié de l'ANCT.

Orange Concessions estime qu'environ 1% (au niveau national avec des variations locales fortes) des raccordements sont en échec pour ce motif et qu'un coût unitaire de 3000€/local (similaire au cas des immeubles neufs) est à envisager. A titre d'illustration, le RIP Mayenne THD, qui compte environ 120k locaux raccordables, engage un investissement d'environ [SDA] pour traiter de manière exhaustive les cas de GC D3 manquant en domaine public en perspective de l'arrêt du cuivre.

S'agissant des appuis Enedis, Orange Concessions soutient l'approche de l'Arcep de calculer une annuité de coûts en lissant les droits d'usage de 20 ans à l'aide d'un coût du capital. On peut néanmoins souligner que la convention d'accès Enedis prévoit une indexation des tarifs, sur la base de l'indice INSEE « Travaux Publics Réseaux énergie et communication ». De ce fait, la valeur 2026 des droits d'usage a dépassé 100€ par appui (y compris redevances AODE) à comparer aux 86€ de l'année 2021.

Dans une logique de coûts de remplacement à l'échéance des 20 ans, il conviendrait donc de tenir compte de cette **indexation annuelle**. **Dans cette perspective, Orange Concessions calcule une annuité de l'ordre de 11,5€ en 2026⁷** au lieu de 9,9€ environ, et suggère à l'Arcep d'inclure ce mécanisme d'indexation.

S'agissant du GC loué à des tiers, Orange Concessions **confirme la fourchette des tarifs observés** sur le marché. A titre d'exemple, le GC disponible sur les RIP opérés par Orange Concessions est généralement facturé à 1,3€/ml/an.

Question 8. Les contributeurs à la consultation publique sont invités à se prononcer sur la modélisation des coûts liés à l'IFER.
--

La modélisation des coûts liés à l'IFER proposée par l'Arcep est parfaitement en ligne avec ce qui est prévu par la loi, y compris sur la prise en compte des 3% de frais de gestion de l'Etat.

Dès lors que ces coûts sont supportés par l'opérateur d'infrastructure FTTH, il y a lieu de les refacturer aux opérateurs commerciaux.

L'enjeu est ainsi désormais de **traduire systématiquement dans les contrats d'accès** la possibilité pour les opérateurs d'infrastructures FTTH de refacturer chaque année aux opérateurs commerciaux

⁷ Voir la réponse d'Orange Concessions à la première consultation publique (tableur en annexe).

la quote-part qui correspond à leur parc d'accès imposable au 1^{er} janvier. Au-delà de la recommandation énoncée en partie 4.2.2 sur le fait d'isoler la refacturation de l'IFER du récurrent mensuel, il est également nécessaire que **l'Arcep joue pleinement son rôle de régulateur pour la mise en œuvre** de ces clauses contractuelles et de la bonne coopération de l'ensemble des opérateurs commerciaux.

Question 9.	Les contributeurs à la consultation publique sont invités à se prononcer sur la modélisation des coûts de fiscalité hors IFER.
--------------------	---

Orange Concessions s'accorde avec l'Arcep sur la complexité de calcul des montants en jeu avec la fiscalité hors IFER. Dans ce contexte, l'application d'un **taux générique de 1,5%** à l'ensemble des autres coûts apparaît comme une **simplification raisonnable**.

Cependant, **cette approche devra pouvoir être adaptée en cas d'évolution de la fiscalité applicable**. Le cas échéant, il conviendra de réévaluer le taux, voire de prévoir un élément de coût supplémentaire dans la nomenclature, afin de permettre la prise en compte des surcoûts dans les tarifs d'accès FTTH.

Orange Concessions n'a pas d'observations concernant la RODP.

Question 10.	Les contributeurs à la consultation publique sont invités à se prononcer sur les hypothèses retenues pour les activités de structure indivises.
---------------------	--

Orange Concessions avait indiqué, dans le cadre de sa réponse à la consultation publique précédente, que les RIP génèrent intrinsèquement des **coûts liés à la relation entre le partenaire public et le partenaire privé** dans tous les types de montages juridiques : délégant et délégataire dans un délégation de service public, régie publique et son co-contractant dans un marché public global de performance etc. Ces coûts correspondent aux activités de pilotage du partenaire privé par le partenaire public, de reporting, de contrôle (avec notamment des redevances dédiées à ce sujet dans les DSP, généralement imposées par les cahiers des charges des appels d'offres).

La prise en compte de l'existence de ces coûts par l'Arcep est positive. Elle appelle toutefois plusieurs remarques de la part d'Orange Concessions :

- En premier lieu, il est **regrettable de ne pas avoir isolé ces coûts dans une brique ad hoc de la nomenclature**. Une telle approche aurait permis une meilleure comparaison avec des réseaux de zone privée, pour lesquels ces coûts n'existent pas.
- En deuxième lieu, le fait de rajouter **1 à 2%** dans le taux de calcul des coûts de structure indivis pour refléter ces coûts spécifiques **paraît assez insuffisant globalement**.
 - o Dans les données fournies par Orange Concessions en octobre 2025, les coûts affectables à la relation délégant/délégataire représentaient en moyenne **[SDA]** de l'ordre de 5 à 6% d'une assiette regroupant la maintenance et la commercialisation (mais hors génie civil et fiscalité). Ce ratio est à comparer à l'incrément de 1 à 2% seulement.
 - o Si on prenait en compte les montants réels, et sauf à prévoir une brique de coûts dédiée, il faudrait donc prévoir un **taux de coûts de structure indivis d'au moins 10%**.
- En troisième lieu, on peut souligner que les coûts de structure ne sont pas strictement proportionnels à la taille des RIP. Comme pour les coûts commerciaux, il existe une **part de coûts**

Orange Concessions

fixes incompressibles liés à l'existence d'une société de projet dédiée, avec toutes les contraintes que cela comporte d'un point de vue administratif et logistique.

- L'Arcep pourrait donc modéliser les coûts de structure sous la forme d'une part fixe et d'une part proportionnelle aux autres coûts via un markup.
- En dernier lieu, il est **surprenant d'exclure les coûts de vie de réseau et en particulier les extensions de l'assiette de calcul** pour appliquer le taux de coûts de structure. Plus un RIP a d'activité lié à la construction immobilière sur son territoire, plus il serait pertinent d'allouer des coûts de structure à ce RIP.
 - L'Arcep pourrait *a minima* mieux justifier cette approche, voire la corriger si besoin.

Question 11. Les contributeurs à la consultation publique sont invités à se prononcer sur les hypothèses retenues pour les extensions.

Orange Concessions souscrit globalement à la méthode de modélisation retenue par l'Arcep, à savoir la décomposition du coût d'extension entre le câblage, le génie civil et le pilotage.

Il convient de rappeler que les coûts par nouveau local intègrent des moyennes pondérées entre des cas extrêmement hétérogènes :

- D'une part, des maisons individuelles construites dans l'ère d'influence de PBO avec de la capacité disponible et avec du GC D3 disponible, pour lesquelles le SI peut directement être complété pour rendre éligible ces nouveaux logements ;
- D'autre part, des constructions d'immeubles ou de groupes d'immeubles qui vont nécessiter à la fois une désaturation des câblages qui peut remonter loin dans le réseau (PBO, PM, voire NRO), ainsi que des travaux lourds de GC et du pilotage (coordination des acteurs, négociations de conventions, etc.).

L'Arcep aurait pu davantage expliciter comment elle arrive à l'hypothèse forfaitaire moyenne de 200€ de câblage par nouveau local. Ce coût devrait logiquement **croître d'une année à l'autre puisque la capacité disponible sur le réseau va progressivement se réduire et que la fréquence des désaturations va augmenter en conséquence**.

Par ailleurs, l'hypothèse d'un taux de **seulement 5% de chantiers nécessitant une construction de génie civil** (sur le domaine public depuis le point de présence existant le plus proche et jusqu'au Point d'Accès Réseau situé au droit du terrain, i.e. sur le segment relevant de la responsabilité de l'opérateur d'infrastructures) est tout à fait structurante et le coût global moyen des extensions est **très sensible** à ce taux.

- Là encore, ce taux pourrait augmenter, au fur et à mesure que les nouvelles constructions s'éloignent de l'emprise initiale des réseaux déployés.
- Il conviendra de surveiller finement la valeur réelle de ce taux et de prévoir le cas échéant des revalorisations des tarifs d'accès en cohérence (tarifs forfaitaires de cofinancement et/ou tarifs récurrents).

Question 12. Les contributeurs à la consultation publique sont invités à se prononcer sur les modalités de recouvrement des coûts liés aux opérations d'enfouissement et de dévoiement dans le cadre du contrat d'accès aux lignes FttH.

Orange Concessions

Orange Concessions **partage le constat effectué par l'Autorité d'une difficulté à modéliser de manière générique les coûts de dévoiement et enfouissements en raison d'une grande variabilité de ces coûts**, à la fois sur le plan géographique et sur le plan temporel.

Cela peut notamment s'expliquer par le caractère local et parfois cyclique des décisions d'investissements pour des campagnes d'enfouissements (par exemple de réseaux électriques) ou pour des travaux de voirie nécessitant des dévoiements (déplacements de PM, etc.). Les opérateurs d'infrastructure FTTH en zone RIP ne disposent pas encore d'assez de recul en nombre d'années sur les montants en jeu pour être en mesure de lisser statistiquement les budgets nécessaires.

Il est donc **pour l'instant délicat de forfaitiser** les coûts à recouvrer dans un montant récurrent mensuel refacturable.

- C'est la raison pour laquelle les offres d'accès FTTH passif des RIP opérés par Orange Concessions prévoient une **contribution des cofinanceurs au cas par cas, sur la base de documents justificatifs, pour ces différentes opérations, et ce sans plafonnement particulier**. Il est normal que les cofinanceurs portent une telle responsabilité du fait de leur engagement de long terme sur le réseau et des droits qui leur sont conférés. Il n'y a pas lieu de plafonner ce montant dès lors que les dépenses correspondantes sont inévitables puisqu'imposées à l'OI.
- Le solde de coûts non couverts par les cofinanceurs a néanmoins vocation à être financé par les tarifs récurrents (part investissement de la location à la ligne et part exploitation des différents récurrents).
- **Si le mécanisme actuel est parfaitement pertinent, l'exercice d'une mensualisation complète pourrait être envisagé dans les années à venir, afin de limiter la lourdeur administrative de la facturation et du recouvrement.**

Dans la partie 4.2.1 du document de consultation publique, **l'Arcep suggère des négociations entre les délégants et délégataires pour échelonner dans le temps les opérations** d'enfouissement. Orange Concessions rappelle que ces opérations ne sont pas nécessairement à la main des délégants eux-mêmes mais peuvent dépendre d'entités différentes.

Dans le cas des enfouissements de réseau électrique par exemple, le pilotage revient à l'Autorité Organisatrice de la Distribution d'Electricité, qui n'est souvent pas la même structure que la personne en charge de la compétence L1425-1 du CGCT. De même, dans le cas des dévoiements, les travaux peuvent bien souvent être décidés par les communes et donc encore d'autres collectivités. La recommandation de l'Arcep ne pourra donc en tout état de cause **couvrir qu'une minorité des cas**.

Question 13.	Les contributeurs à la consultation publique sont invités à se prononcer sur la durée d'appréciation à retenir, ainsi que sur le point de départ de cette durée.
Question 14.	Les contributeurs à la consultation publique sont invités à se prononcer sur les deux méthodes de calcul du niveau tarifaire récurrent minimum.

Orange Concessions considère qu'il n'y a **aucune justification pour modifier la méthode prévue depuis l'origine pour la détermination des tarifs d'accès à partir des coûts, à savoir une approche pluriannuelle sur l'horizon économique des projets**, avec un calcul de valeur actualisée nette (VAN) à 0 sur une chronique de coûts et de revenus, faisant intervenir un coût du capital avec une prime de risque. Ce cadre était clairement défini dans les lignes directrices tarifaires de 2015 et le modèle de

Orange Concessions

calcul réglementaire associé, avec une durée type de 25 ans, représentative de nombreux contrats de DSP en ce qui concerne les RIP.

Une remise en cause de cette approche constituerait une fragilisation inacceptable des plans d'affaires des opérateurs d'infrastructures de RIP et contreviendrait au principe de prévisibilité pour les investisseurs, sur lequel l'Autorité fonde à juste titre ses décisions.

- En effet, et au-delà de la difficulté de principe de changer la règle a posteriori, le modèle mis en consultation comptabilise un certain nombre de postes de coûts comme des coûts fixes, indépendants du remplissage du réseau, tels que certains coûts de maintenance, les coûts de SI ou de commercialisation.
- Il est donc évident que le coût de revient annuel par accès en service va avoir plutôt tendance à diminuer (en euros constants) au fur et à mesure que réseau se remplit.
- Si l'on utilisait comme référence pour définir un tarif d'équilibre un coût « à la cible », i.e. après stabilisation du parc d'accès, cela reviendrait à oublier l'existence de déficits initiaux pendant la phase de montée en puissance de la commercialisation, qui justifient pleinement une marge suffisante en fin de période pour équilibrer l'équation.

La question pourra éventuellement se poser différemment dans le cadre d'un renouvellement de contrat public, sous réserve que la commercialisation du RIP soit stabilisée et que les coûts soient eux-mêmes suffisamment stables sur la durée du nouveau contrat, sauf à faire varier trop fortement les tarifs d'une année à l'autre.

On peut illustrer l'importance de l'approche pluriannuelle par le calcul du ratio mensuel par accès des coûts calculés par le modèle MCO mis en consultation publique sur le réseau THD Bretagne :

- Le coût de revient 2024 (hors GC BLO, IFER, extensions, dévoiements et enfouissements ou autres réinvestissements) était d'environ [SDA] €/accès/mois,
- Alors qu'une projection après l'arrêt du cuivre fait ressortir un niveau de l'ordre de [SDA] €/accès/mois.

Par conséquent, de la même manière sur l'ensemble du MCO que sur le modèle spécifique de refacturation des coûts de location GC BLO, il est impératif de tenir compte de manière lissée de la chronique de coûts sur l'ensemble de la durée du projet. A cet égard, la durée devrait être définie en **cohérence avec la durée du contrat public pour chaque RIP. Si 25 ans est une durée type sur les DSP concessives, des durées plus courtes existent, notamment sur les affermagés, souvent autour de 15 à 20 ans. Le point de départ de cette durée est en toute logique le démarrage du contrat public et le début du déploiement du réseau.**

La nécessité d'une approche pluriannuelle amène alors aux commentaires suivants :

- Il est **regrettable que le modèle proposé par l'Arcep ne prévoit aucune règle d'évolution** des paramètres (coûts unitaires, ratios, etc.). Il serait souhaitable d'explicitier des mécanismes d'indexation des coûts, éventuellement différenciés ou adaptés par postes de coûts.
 - o Les fourchettes de résultats mentionnées au point 3.5.1 du document de consultation, au-delà de la nécessaire fiabilisation des hypothèses parfois estimées comme l'indique le document, posent la question de la cohérence de calculer un coût dit « cible » avec des volumes futurs, potentiellement ceux de 2030 après arrêt du cuivre, mais avec des coûts unitaires de 2025.
 - o Ces fourchettes pourraient ainsi amener à des interprétations erronées. Non seulement cette cible n'est pas encore atteinte ni garantie en termes de volumes mais les coûts unitaires seront en outre vraisemblablement supérieurs du fait de l'inflation.

Orange Concessions

- Et, en miroir de l'évolution des coûts, **Orange Concessions appelle l'Arcep à confirmer la légitimité des clauses contractuelles d'indexation des tarifs d'accès.**
 - o En particulier, l'exercice d'analyse détaillée des coûts relatifs à chaque RIP FTTH ayant été mené par tous les acteurs, en particulier dans le cadre des consultations publiques successives de l'Autorité, et un modèle de référence étant en cours de conception, il paraît souhaitable de **ne plus avoir recours à des clauses comparatives entre les RIP et les réseaux en zone privée** pour définir un plafonnement dans l'absolu des tarifs (cf. plafond au niveau des tarifs de la zone AMII+15%).
 - o Le bon recouvrement des coûts encourus par les RIP impose que chaque RIP puisse redéfinir ses tarifs d'accès en fonction de ses propres coûts, puis faire évoluer ces tarifs en fonction de l'évolution des coûts et non en fonction de l'évolution d'autres tarifs d'autres acteurs. **L'Arcep pourrait également soutenir cette approche, en phase avec l'objectif de financement autonome de l'exploitation par les revenus de gros rappelé au point 1.6 de la consultation.**
- S'agissant de l'utilisation du modèle pour construire une chronique complète d'annuités de coûts de MCO, et à supposer que des mécanismes d'indexation seraient ajoutés, **on peut s'interroger sur la validité du modèle en dehors d'un intervalle de paramètres** correspondant à un remplissage au moins partiel des réseaux (près ou plus de 50% de pénétration en moyenne).
 - o En effet, les formules de calculs, notamment la brique relative à la maintenance curative, ont été calibrées avec des données de 2024, à l'aide d'analyse économétriques. Il n'est pas garanti que les corrélations ne sont pas liées à un intervalle de validité.
 - o Il conviendrait donc de conserver la source des données comptables sur l'historique, en complément de la modélisation MCO, tournée plutôt vers le futur, mais qui pourrait aussi nécessiter des ajustements à l'avenir.

Question 15.	Les contributeurs sont invités à faire part de leurs commentaires sur l'orientation proposée par l'Arcep concernant la composante du portage financier du déploiement initial au moment du renouvellement des DSP.
---------------------	---

Orange Concessions renvoie tout d'abord sur ce sujet à sa réponse à la précédente consultation publique, dont un extrait est repris en annexe de la présente réponse. Aucun des éléments avancés par l'Arcep au point 4.1.4 de la nouvelle consultation ne semble justifier une absence de mise à jour du calcul de la composante de portage financier du déploiement initial (dite « réserve »).

1. L'ajustement de la réserve en fonction du niveau réel de commercialisation était prévu dans le cadre de régulation depuis l'origine et il faut simplement le mettre en œuvre.

Les Lignes Directrices (ci-après « LD ») relatives à la tarification de l'accès aux réseaux à très haut débit en fibre optique déployés par l'initiative publique, publiées par l'Arcep en décembre 2015, sont parfaitement claires sur le fait que la composante réserve comporte un mécanisme d'ajustement permettant « *d'absorber partiellement les écarts à la hausse ou à la baisse de la commercialisation effective du réseau par rapport aux hypothèses initiales* » (page 13 des LD).

Orange Concessions

Ce mécanisme d'ajustement peut être calculé simplement à l'aide du modèle réglementaire de référence également publié par l'Arcep en 2015, en adaptant les hypothèses de taux de pénétration et de cofinancement du réseau FTTH modélisé.

Orange Concessions a procédé à ces calculs, rappelés en annexe, qui aboutissent à une composante réserve potentiellement entre 1,59 et 2,21 €/accès/mois et non 1,10 (en euros 2025) :

- D'une part en mettant en cohérence dans les hypothèses du modèle la trajectoire de cofinancement avec la trajectoire de pénétration, pour refléter la réalité des comportements des cofinanceurs observés sur les RIP FTTH, à savoir l'achat de tranches au fur et à mesure que leur remplissage effectif est assuré, sans véritable anticipation et en utilisant la location à la ligne en complément. En particulier, pour le taux cible de pénétration prévu par le modèle Arcep de référence à 80%, le taux cible de cofinancement ne pourra raisonnablement jamais atteindre le niveau de 90%.
- D'autre part, en testant la sensibilité de ce résultat au taux de pénétration cible, avec plusieurs scénarios s'écartant, de manière limitée pour respecter le principe d'ajustement partiel, du scénario par défaut. Orange Concessions a ainsi testé des niveaux cibles de pénétration à 75% et 70% respectivement, sans préjudice de la possibilité de tester d'autres scénarios.

Les travaux de l'Arcep, à travers les deux consultations publiques menées, conduisent à réviser la quasi-totalité des modalités d'évaluation des coûts et des tarifs d'accès FTTH :

- Sur la réserve, l'Arcep procède elle-même à une distinction entre la part des investissements initiaux d'établissement du réseau et la part des réinvestissements qu'elle souhaite inclure dans la notion de MCO.
- L'Autorité revoit par ailleurs complètement l'approche de modélisation de 2015, qui comprenait des coûts d'exploitation et des réinvestissements simplement projetés en % des capex initiaux. Il est désormais proposé une nomenclature détaillée pour le MCO et des modélisations fines de chaque brique.

Dans ce contexte, il serait **incompréhensible que l'Arcep se refuse à ajuster le calcul d'une seule composante, la réserve** pour le portage financier du déploiement, alors même que les LD prévoyaient explicitement cet ajustement et que, **en l'occurrence, les paramètres « par défaut » du modèle de 2015 sont manifestement faux et incohérents avec la réalité. Orange Concessions appelle donc l'Arcep à compléter ses travaux, en application du cadre qu'elle a défini et dans le même esprit d'objectivité que pour l'ensemble des composantes.**

- 2. L'ajustement de la réserve, tel que proposé par Orange Concessions, ne remet aucunement en question les appels d'offres pour les RIP FTTH, les subventions allouées ou aucun autre aspect du Plan France Très haut Débit. C'est à l'inverse l'absence d'ajustement qui remettrait en cause les conditions économiques initialement prévues.**

L'Autorité met en avant, à juste titre, la nécessité de préserver les conditions de concurrence dans lesquelles se sont déroulés les appels d'offres relatifs aux RIP FTTH. En outre, l'Autorité considère que l'ajustement de la composante réserve ne saurait corriger a posteriori les montants de subventions alloués pour le financement des déploiements initiaux des RIP.

Sur ces aspects, Orange Concessions souligne cependant les éléments suivants :

- Les calculs évoqués au point précédent et aboutissant à la révision nécessaire de la réserve à au moins 1,59€/accès/mois voire davantage, ont été effectués en maintenant l'hypothèse théorique de 500€ de coûts de déploiement par local raccordable, dans le respect des principes du plan France THD. **Orange Concessions n'a donc pas pris en compte d'éventuels surcoûts de**

Orange

Concessions

déploiement au-delà de 500€/prise, nets de subvention. Il n'y a aucunement à craindre que l'ajustement de la réserve avec ces hypothèses n'interfère avec la détermination initiale du montant de subventions.

- Là où de tels surcoûts existent ou ont existé, la conséquence sera donc un taux effectif de rentabilité interne (TRI) réel du projet de RIP inférieur au taux de rémunération du capital utilisé par le modèle pour fixer le niveau de la réserve (soit pour mémoire 9,5%/an plus la prime de risque). Cette baisse de TRI correspondrait à un risque pris par les opérateurs d'infrastructures dans leurs réponses aux appels d'offres, qui n'est absolument pas compensé ici.
- Dans tous les cas, **le risque commercial de remplissage du réseau a bien été transféré, dans le cas des délégations de service public, des délégants aux délégataires.** Ce principe n'est pas non plus remis en cause, puisque la question porte sur le partage partiel du risque entre opérateurs d'infrastructures et opérateurs commerciaux, dans le cadre des offres d'accès passif, sans recours au partenaire public dans le cas d'une DSP.
 - On rappelle en outre que les opérateurs commerciaux d'envergure nationale disposent tous de réseaux mobiles 4G/5G qu'ils mobilisent comme alternative à la fibre et que la concurrence technologique du satellite est croissante, remettant largement en question la notion de « monopole local » citée par l'Arcep (page 20 du document de consultation).
- **Chaque candidat aux appels d'offres pouvait compter sur le fait que le mécanisme d'ajustement de la réserve serait appliqué dans le futur.**
 - Le lauréat de chaque appel d'offres peut donc tout à fait demander l'application de ce mécanisme aujourd'hui, sans briser en aucune manière l'égalité des conditions de réponse à l'appel d'offres.
 - Et tous les délégataires, sur tous les territoires, sont bien dans les mêmes conditions, connues de tout l'écosystème depuis la publication des LD en 2015.
 - C'est plutôt **l'absence de mise en œuvre du mécanisme d'ajustement qui serait susceptible de créer une rupture d'égalité, en venant modifier le cadre réglementaire a posteriori.**

3. Les conséquences financières d'une absence de révision du montant de la réserve seraient très significatives pour les RIP, quel que soit le montage juridique, et à la fois pour les partenaires privés et publics.

Le fait de figer la réserve à 1,10€/accès/mois pourrait priver les RIP d'une source de financement indispensable à leur équilibre économique :

- Dans le cas d'une DSP concessive, cela pourra avoir pour conséquence **l'incapacité de la société de projet délégataire à respecter son plan de financement et en particulier à rembourser les éventuels emprunts**, contractés auprès des banques ou de ses actionnaires, pour le déploiement du réseau.
- Dans le cas d'une DSP d'affermage, cela pourra avoir pour conséquence **l'incapacité de la société de projet délégataire à verser à son délégant les redevances d'affermage prévues.** Ces redevances ayant vocation à permettre au délégant de financer à son niveau le déploiement du réseau, le problème d'équilibre impactera directement les collectivités territoriales concernées.

Orange Concessions

- Les DSP d'affermage peuvent prévoir des redevances fixes (indépendantes de la commercialisation), auquel cas le délégataire supporte à court terme l'intégralité de l'impact financier, mais pourrait donc faire défaut.
- Certaines redevances peuvent être variables et dépendre du parc d'accès commercialisé ou encore du chiffre d'affaires du délégataire, ce qui expose immédiatement et directement les délégants à des moindres revenus.
- Lors des renouvellements d'appels d'offres, dont les premiers interviendront dans les toutes prochaines années, **les candidats à une nouvelle phase d'affermage auront une capacité à verser des redevances d'affermage qui sera directement liée à leur capacité à facturer une composante réserve aux opérateurs commerciaux.**
 - En effet, les revenus liés au MCO ou à la composante refacturation de GC BLO seront directement absorbés par les charges d'exploitation. Et les revenus forfaitaires de cofinancement vont se faire de plus en plus rares une fois le réseau cuivre fermé et le potentiel de commercialisation atteint, d'autant plus que les droits de cofinancement sont accordés sur 40 ans.
 - L'amortissement des dépenses des collectivités ayant supporté le déploiement via des marchés de travaux s'échelonne pourtant souvent au-delà de la première phase d'affermage, généralement trop courte pour apporter la totalité des revenus nécessaires.

Pour illustrer l'enjeu financier, Orange Concessions a testé l'impact dans le modèle de l'Arcep de 2015 de forcer le maintien de la réserve à 1,10€/accès/mois (valeur en 2025) tout en corrigeant le taux de cofinancement en cohérence avec le parc d'accès (cf. méthode exposée en annexe) et en faisant varier le taux de pénétration cible entre 70 et 80%.

On peut alors comparer, en fonction des hypothèses, la VAN des revenus correspondants au financement du déploiement, c'est-à-dire la somme des revenus forfaitaires de cofinancement et des revenus récurrents de réserve, sur la totalité du parc d'accès, qu'il soit en cofinancement ou location à la ligne. Le fichier de calcul correspondant est fourni en annexe à la présente réponse.

Les résultats sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Scénario	Vision Arcep (tdp 80% + cofi rapide jusqu'à 90%)	Tdp cible 80% avec cofi adapté	Tdp cible 75% avec cofi adapté	Tdp cible 70% avec cofi adapté
Vision Arcep (réserve bloquée à 1,10€)	502	474	463	443
Vision OCC (réserve ajustée)	NA	502	502	502
Ecart en €		-27	-39	-59
Ecart en %		-5,5%	-7,7%	-11,7%

On constate que :

- Avec les hypothèses de commercialisation d'origine, soit une pénétration cible à 80%, le manque de financement atteint déjà 27€/prise soit 5,5%.
- Avec des hypothèses de commercialisation dégradées, le manque de financement peut atteindre 59€/prise soit presque 12%.

En appliquant le scénario intermédiaire, soit un taux cible de commercialisation de 75%, aux 4,5M de locaux opérés par Orange Concessions (en cumulant les RIP en DSP, en PPP ou en MPGP), **le manque de financement sur 25 ans pourrait ainsi s'élever à 175,5 M€ en VAN⁸.**

Dans un régime stabilisé avec 75% de pénétration, sur les 4,5M de locaux raccordables évoqués, le **préjudice annuel cumulé sur les différents RIP concernés pourrait s'élever à près de 28,8 M€ par an⁹.** Ce montant est considérable et ne peut être absorbé par les délégataires et/ou les délégants sans conséquences.

4. Le fait que les contrats d'accès n'ont pas explicitement prévu de mécanisme détaillé et automatique de mise à jour des tarifs en fonction du modèle de calcul de la réserve ne saurait constituer une raison valable de ne rien ajuster aujourd'hui.

L'Arcep indique à la page 11 de son document que le modèle de tarification de 2015 n'aurait pas été utilisé en pratique pour établir les modalités d'évolution des tarifs dans les contrats d'accès FTTH passif sur les RIP. L'Autorité sous-entend que l'inscription d'un mécanisme explicite et automatique d'ajustement des tarifs sur la base d'un modèle annexé était la seule manière de mettre en œuvre le principe prévu par les LD de 2015. Pire, l'absence de telles clauses automatiques priveraient aujourd'hui les opérateurs d'infrastructures de RIP de la faculté de mettre en œuvre ce principe.

Orange Concessions conteste absolument cette interprétation infondée, pour les raisons suivantes :

- **Les contrats n'ont de manière générale pas vocation à reprendre l'intégralité du cadre réglementaire *in extenso*.** Ce cadre s'applique en tout état de cause. Les contrats prévoient généralement des clauses génériques de mise en conformité et de respect du cadre. Et un contrat ne peut de toute façon pas déroger au cadre réglementaire.
- **Le pouvoir de négociation des opérateurs commerciaux a toujours été particulièrement fort face aux opérateurs d'infrastructures.** Les opérateurs commerciaux ont su profiter de l'importance de leur venue sur les RIP pour obtenir un certain nombre de clauses contractuelles qui leur étaient favorables. Une clause d'ajustement automatique de la réserve avait peu de chances d'être acceptée à l'époque.
- **L'annexion aux contrats d'un modèle de calcul** faisant intervenir les taux de cofinancement des différents opérateurs commerciaux sur un réseau donné **poserait des questions de gestion du secret des affaires** et de partage d'informations confidentielles sur la stratégie de tel ou tel opérateur. Il n'est pas du tout évident de mettre en place une telle approche contractuellement.
- A titre de comparaison, **les contrats relatifs aux différentes offres de gros régulées de l'opérateur historique** (accès à la boucle locale cuivre, accès au GC BLO, etc.) **n'ont jamais embarqué précisément les modalités de calculs** des tarifs, ce qui n'a jamais empêché des modifications unilatérales desdits tarifs, dès lors que l'Arcep les avait validées.
- Si les contrats n'ont pas explicitement prévu comment le mécanisme d'ajustement des tarifs en fonction de la valeur de la réserve pourrait s'appliquer de manière automatique et unilatérale, **cela n'épuise en aucune manière la possibilité de procéder à cet ajustement par une renégociation de bonne foi** entre les parties aujourd'hui, sous la supervision du régulateur.

⁸ 39€ * 4,5M = 175,5 M€.

⁹ Application dans le scénario intermédiaire de 0,71€/accès/mois (= écart en euros 2025 avec scénario Arcep soit 1,81 - 1,10, cf. annexe), sur 12 mois, à un parc de 75% * 4,5M = 3,37M d'accès en service : 12 * 0,71 * 75% * 4,5 = 28,75

Orange

Concessions

- Sur un sujet très proche, les contrats d'accès FTTH des RIP prévoyaient des modalités potentielles de renouvellement des droits d'usage au bout de 20 ans contre un nouveau paiement. Cela constituait d'ailleurs un élément important des plans d'affaires des opérateurs d'infrastructures et des collectivités sur les RIP. Il n'était jamais prévu des renouvellements pour 1€ symbolique par ligne cofinancée. Pour autant, **l'Arcep a estimé nécessaire d'utiliser son pouvoir de régulation pour forcer¹⁰ une modification des contrats afin d'étendre les droits d'usage des cofinanceurs à une durée d'au moins 40 ans.**
- Si l'Arcep a jugé pertinent de sécuriser les investissements d'acteurs prenant des engagements par tranches de 5%, au fil de l'eau et sans donner aucune prévisibilité au lancement des projets sur leurs niveaux cibles de cofinancement, elle devrait tenir *a fortiori* un raisonnement similaire de **sécurisation des investissements des acteurs, OI et collectivités, qui ont préfinancé 100% des réseaux** sans garantie de commercialisation *a priori*. Un refus de l'Arcep risquerait de déséquilibrer la régulation en faveur d'une seule catégorie d'acteurs, dont le niveau d'investissement et de prise de risque est pourtant minoritaire à l'échelle de chaque RIP.

En conclusion et pour toutes ces raisons, Orange Concessions estime que l'ajustement de la réserve constitue tout simplement une question d'équité dans la mise en œuvre de la régulation symétrique et qu'il est de la compétence et la responsabilité de l'Arcep d'en revoir le montant avec des paramètres réalistes.

En tout état de cause, le mécanisme d'ajustement de la réserve a été instauré par les LD de 2015, en application de l'article L1425-1 du CGCT qui régit l'intervention des collectivités dans le domaine des communications électroniques. Si l'Arcep devait modifier le principe de ce mécanisme d'ajustement, ce qui serait tout à fait contestable étant donné le besoin de stabilité du cadre, Orange Concessions considère que cela ne pourrait être fait que par une révision des LD et non par une simple recommandation.

En l'état, Orange Concessions estime que ses calculs pour ajuster la valeur de la composante réserve sont raisonnables et fidèles au cadre édicté en 2015.

Question 16. Les contributeurs sont invités à faire part de tout commentaire sur les sujets relatifs à la présente consultation publique qui ne seraient visés par aucune autre question.

Notion de route optique

L'Arcep utilise aux points 2 et 2.1 de son document de consultation le concept de route optique pour définir le périmètre de la consultation publique et du modèle de coûts. Orange Concessions s'étonne de l'utilisation de ce concept relevant des systèmes d'informations descriptifs des réseaux, sachant que **le cadre réglementaire symétrique définit déjà les notions de Lignes FTTH (du PM à la PTO) et de raccordement distant mutualisé (rôle tenu en pratique par les liens NRO-PM)¹¹**. Par ailleurs, les coupleurs présents dans les PM relèvent de la responsabilité des opérateurs commerciaux qui utilisent l'accès passif respectivement aux Lignes FTTH et aux liens NRO-PM.

¹⁰ Via une décision de règlement de différend suivi d'une recommandation de généraliser cette pratique, plaçant ainsi tous les opérateurs d'infrastructures sous la menace d'un règlement de différend similaire sur leur réseau.

¹¹ Voir décisions n° 2009-1106 et 2010-1312 de l'Arcep.

Volumes d'accès à considérer dans le modèle

L'Arcep rappelle au point 4.1.3 de son document de consultation ses estimations du nombre de lignes actives cibles sur un réseau FTTH, fondées sur les données de l'INSEE relatives au nombre de logements (résidences principales ou secondaires) et au nombre d'établissements avec au moins 1 salariés. L'Arcep indique que la formule proposée est corrélée au parc total d'accès à haut et très haut débit fixe sur les territoires.

Orange Concessions prend bonne note de ces analyses mais renvoie à sa réponse à la première consultation publique sur ce point, qui pointait notamment les écarts de plus ou moins 5% avec la situation réellement observée sur de nombreux territoires, ou encore la nécessité d'actualiser les parcs prévisionnels en fonction de la construction de nouveaux logements et du développement des entreprises.

Dans ces conditions, Orange Concessions estime que la formule de l'Arcep peut servir dans des modèles pluriannuels à projeter des trajectoires futures de commercialisation, le cas échéant adaptées localement sur la base de l'analyse plus spécifique de chaque territoire, mais ne saurait constituer une cible officielle à atteindre. Ainsi, **les données prévisionnelles devront toujours être remplacées au fur et à mesure par les données réalisées et constatées dans les modèles de calculs des coûts et des tarifs.**

Résultats du modèle mis en consultation

Orange Concessions s'étonne en premier lieu que l'Arcep ait choisi de pré remplir le modèle uniquement sur certains RIP, en écartant notamment les RIP de taille infra-départementale et les RIP ultramarins, sans donner d'indications sur les raisons d'un tel choix. L'exercice d'analyse des coûts a pourtant tout autant d'intérêt quel que soit le RIP et il n'y a pas lieu de suggérer que ces RIP devraient se référer aux coûts observés sur d'autres territoires.

Orange Concessions a renseigné les paramètres manquants dans le modèle mis en consultation, pour les 11 RIP qu'elle opère en DSP et qui figurent dans le modèle¹² :

- Volumes de PM, PBO et de locaux raccordables, en retenant une projection dans le cas des quelques réseaux non encore complètement déployés ;
- Parcs d'accès, en utilisant la formule prévisionnelle évoquée ci-dessus dans une logique de projection après l'arrêt du cuivre ;
- Activité au PM, en retenant une hypothèse d'un taux de rotation du parc d'environ [SDA] par an, générant des interventions de brassage au niveau des PM ;
- Linéaires de câbles en aérien et données sur le volume de génie civil mobilisé hors iBLO (appuis électriques, appuis et conduites en propres, GC tiers) ;
- Sans autre modification des paramètres, ce qui n'occulte pas les commentaires effectués dans la présente réponse.

¹² AR : Ariège THD, AX : Alliance THD, BC : BFC Fibre, CM : Charente-Maritime THD, GI : Gironde THD, HS : Haute-Saône Fibre, MA : Mayenne Fibre, MO : Moselle Numérique, OM : Orne département THD, MB : THD Bretagne, VT : Var THD.

Orange Concessions

Le graphique ci-dessous récapitule les résultats obtenus. Le tableur est joint à la réponse dans sa version couverte par le secret des affaires.

[SDA]

Investissements complémentaires pour renforcer la résilience des réseaux

Au-delà des catégories d'investissements dits de « vie du réseau » qui sont décrits dans les différentes briques de la nomenclature des coûts de MCO proposée par l'Arcep (extensions, dévoiements, enfouissements, remises en état d'éléments de réseaux, développement des SI), **les collectivités et les opérateurs de RIP ont actuellement engagé une phase de planification de nouveaux investissements relatifs au renforcement de la résilience des réseaux.**

Cette démarche est essentielle pour la pérennisation des réseaux FTTH, en tant que futur socle unique de connectivité fixe filaire en France et d'infrastructure clé pour l'accès à internet à très haut débit. **Les analyses et la priorisation des investissements sont en cours**, à des stades hétérogènes selon les territoires. La question du financement n'est pas résolue et il paraît légitime que le marché de gros puisse contribuer à ce financement.

Aussi, Orange Concessions invite l'Arcep à prévoir explicitement dans sa nomenclature des coûts pertinents, une brique additionnelle, pouvant être précisée et documentée ultérieurement. La définition d'un modèle de coûts de référence fournit en effet l'occasion de **prévoir dès à présent le principe d'une future modélisation des coûts et le principe de la participation des opérateurs commerciaux à ces coûts.**

Marge entre coûts et tarifs

L'Arcep évoque à plusieurs reprises dans le document de consultation la **notion de « tarif récurrent mensuel minimum »** et suggère que les tarifs d'accès passif aux RIP FTTH devraient faire l'objet de négociations commerciales si leurs valeurs à date étaient inférieures à ce tarif minimum.

Orange Concessions considère que cette approche soulève plusieurs remarques :

- **Le cadre de régulation symétrique prévoit des principes de tarification** (objectivité, pertinence, non-discrimination, efficacité) **mais ne prévoit pas d'orientation des tarifs vers les coûts.** Autrement dit, il est parfaitement normal que les tarifs incluent une marge raisonnable par rapport aux coûts.
- En donnant des valeurs ou fourchettes pour les tarifs d'accès, les lignes directrices de l'Arcep ont imposé des ordres de grandeur, marges comprises.
- La notion désormais mise en avant de tarif récurrent mensuel minimum pourrait laisser penser qu'une marge nulle serait acceptable. Pourtant, aucune entreprise efficace ne développe une activité économique à marge nulle dans un régime cible d'exploitation, *a fortiori* si la phase de lancement génère des coûts non immédiatement rentabilisés (cf. réponses aux questions 13 et 14 notamment). L'Arcep prévoit en l'occurrence dans ses différents modèles (y compris pour le calcul de la composante réserve) des taux de rémunération du capital qui tiennent compte, non seulement du coût de la dette mais également du coût des capitaux propres.
- Il est donc **nécessaire d'envisager une marge raisonnable dans la ou les composantes tarifaires ayant pour objet le recouvrement des coûts de MCO.**

Orange

Concessions

- Au-delà des cas où les tarifs actuels sont inférieurs aux coûts de MCO, les cas où la marge entre les coûts et les tarifs actuels est insuffisante devrait également donner lieu à des négociations de bonne foi pour rétablir une marge.
 - Une nouvelle fois, la préoccupation très légitime de l'Arcep que les futurs appels d'offres pour le renouvellement des contrats publics d'exploitation des RIP FTTH soient fructueux, repose sur l'existence d'un cadre tarifaire stable, suffisamment équilibré entre les acteurs et suffisamment attractif pour des opérateurs d'infrastructures efficaces.
 - **L'Arcep pourrait ainsi clarifier sa position sur le sujet et confirmer, si ce n'est le niveau, *a minima* le principe d'une marge raisonnable, dans tous les cas de figure.**
- S'agissant des niveaux de marge de manière générale, Orange Concessions observe les ratios suivants en ce qui concerne les grands opérateurs français de communications électroniques :
- Ratios entre excédents brut d'exploitation (ou encore EBITDA) et chiffres d'affaires autour de 30% voire plus ;
 - Ratios entre EBITDA-Capex et chiffres d'affaires autour de 10 à 20%.

Autres impacts sur l'économie des RIP FTTH

Pour les RIP sur lesquels les raccordements clients finals sont facturés en mode forfaitaire, les OC réclament la généralisation¹³ d'un **système de restitutions d'une quote part des frais de mise en service dès la résiliation des accès**, sans attendre la reprise effective de la ligne par un nouvel OC. Ce changement de mécanisme signifie un **transfert d'un risque** entre les OC, qui portaient initialement ce risque, et les OI qui devraient ainsi le reprendre.

Ce changement est majeur par rapport au cadre réglementaire dans lequel les appels d'offres pour les RIP ont été organisés et par rapport aux conditions de financement des RIP. **Il conviendra de s'assurer que l'économie des RIP n'est pas dégradée ou, en tout état de cause, de prendre en compte les éventuels impacts dans les coûts de maintien en conditions opérationnelles.** On peut souligner que le churn représente désormais la majorité des commandes sur un grand nombre de réseaux, du fait de l'activité commerciale et concurrentielle intense entre OC. L'enjeu financier est donc d'autant plus important.

¹³ Sur la base d'une décision de règlement d'un différend ayant amené Orange Wholesale France à publier une nouvelle offre de référence sur ce sujet en avril 2025.

Annexe – Rappel des commentaires précédents sur la composante réserve

Extrait de la réponse d'Orange Concessions à la consultation publique du 24 juillet au 10 octobre 2025 (question 43)

[...] Orange Concessions adhère au principe général de non remise en cause des conditions dans lesquelles les OI ont répondu aux différents appels d'offres pour le déploiement et l'exploitation des RIP. Néanmoins, **Orange Concessions ne partage pas l'analyse de l'Autorité sur la valeur pertinente de la composante réserve et sur le fait que cette valeur soit figée de manière uniforme, dans le temps et quel que soit le réseau FTTH en zones moins denses.**

En effet :

- Le modèle de 2015 et les lignes directrices¹⁴ relatives à la tarification de l'accès aux RIP de 2015 prévoyaient bien la **possibilité pour les OI d'adapter au cours du temps la composante réserve de leurs tarifs récurrents**, afin d'équilibrer leur modèle financier et de partager une partie du risque commercial avec les OC, dans la limite d'un plafond justifiant une prime de risque. Cette **« corde de rappel » faisait bien partie du cadre** dans lequel les OI ont défini les hypothèses de leurs plans d'affaires et répondu aux appels d'offres.
- Le modèle de 2015 contient des hypothèses de commercialisation et surtout de niveau de cofinancement, qui sont contestables car peu représentatives de la réalité des réseaux FTTH et du comportement commercial des opérateurs. Ces **hypothèses nécessitent d'être adaptées pour refaire un calcul équitable du montant de la réserve**, sans remettre en cause pour autant les engagements pris par les OI délégataires de RIP et sans rouvrir la question du coût des déploiements ni celle du niveau de subventions publiques.

Sur le cadre défini 2015 et l'impact sur les plans d'affaires des OI FTTH

Les lignes directrices publiées par l'Arcep exposent dans le détail la logique sous-jacente aux composantes des tarifs récurrents FTTH, et en particulier la réserve. Il est notamment écrit page 13 (soulignement ajouté) :

« Un mécanisme d'ajustement de la composante dédiée à la réserve permet, pour la partie « récurrente » du tarif des offres de référence en zones d'initiative privée, d'absorber partiellement les écarts à la hausse ou à la baisse de la commercialisation effective du réseau par rapport aux hypothèses initiales.

Ces ajustements se heurtent cependant à un plafond naturel : un opérateur déployant l'infrastructure constatant un écart important avec les hypothèses initiales de commercialisation ne peut pas reporter l'intégralité du coût induit sur les opérateurs cofinanceurs sans risquer que ces derniers ne choisissent de renoncer à l'activation de leurs clients.

L'existence de ce plafond de la partie « récurrente » du tarif, qui correspond au financement de la réserve dans les offres de référence des opérateurs en zone d'initiative privée, justifie la mise en place d'une prime de risque pour l'opérateur d'immeuble. »

Les lignes directrices, qui ont servi de référence à tout le secteur pour établir les premières versions des offres d'accès FTTH sur les RIP et qui ont constitué la grille d'analyse de l'Arcep pour les conditions

¹⁴ https://www.arcep.fr/uploads/tx_gspublication/lignes-dir-ARCEP-tarification-RIP-dec2015.pdf

Orange Concessions

tarifaires qui lui ont été notifiées par les délégants en application de l'article L1425-1 du Code Général des Collectivités Territoriales, **prévoient bien et très explicitement que la réserve ne serait pas figée mais bien qu'elle serait adaptable en fonction de la commercialisation effectivement réalisée**.

Ce dispositif est tout à fait légitime pour les raisons suivantes :

- Les opérateurs commerciaux cofinanceurs utilisent pleinement la possibilité offerte par les contrats d'accès de ne souscrire les tranches de cofinancement qu'au fur et à mesure de l'augmentation de leur taux de pénétration sur chaque réseau FTTH. Ils disposent donc d'une faculté à piloter leurs engagements au fil de l'eau et à limiter leurs risques en n'ayant pas à prendre d'engagement sur leur parc cible dès le début des déploiements, au contraire des OI qui par construction préfinancent 100%. En pratique, on constate dans la plupart des cas que les opérateurs commerciaux attendent d'avoir un niveau de confiance suffisant sur leur capacité à remplir une tranche avec leur parc d'accès avant de la souscrire.
- La capacité des OC à piloter leur parc cible FTTH est d'autant plus grande que les 4 OCEN sont également des opérateurs de réseaux mobiles et qu'ils proposent des offres d'accès fixe HD/THD ou de téléphonie via la 4G et la 5G, voire le satellite. Ils peuvent ainsi jouer sur la substitution fixe/mobile pour optimiser leur équation économique sur chaque territoire.
- Un tel mécanisme d'ajustement ne remet pas en cause le fait que les OI délégataires, dans le cadre de DSP, ont bien pris en charge le risque commercial vis-à-vis de leurs collectivités délégantes. **Le mécanisme n'est bien que partiel et seule une partie de ce risque est partagée entre les OI et les OC, en contrepartie de la souplesse des modalités d'accès proposée à ces mêmes OC.**
 - D'une part, une trop forte augmentation des tarifs de la part des OI aurait pour conséquence de faire fuir les clients, dans un cercle vicieux d'effondrement des volumes face à la hausse des prix, ce qui aboutirait à l'inverse de l'effet recherché de rééquilibrage financier. Les lignes directrices mentionnent d'ailleurs cette limite naturelle.
 - D'autre part, les contrats d'accès prévoient bien des plafonds au-delà desquels il n'est pas possible, sauf à renégocier, d'augmenter les tarifs de gros, ce qui traduit juridiquement une limite à ce mécanisme.¹⁵

Par conséquent, quand l'Arcep rappelle le besoin de **ne pas modifier a posteriori les conditions économiques dans lesquelles les OI ont pris des engagements** via les contrats de RIP, cela doit embarquer l'ensemble du cadre défini en 2015, **y compris le mécanisme d'ajustement qui y était inscrit très clairement et qui a été pris en compte dans les plans d'affaires des OI**.

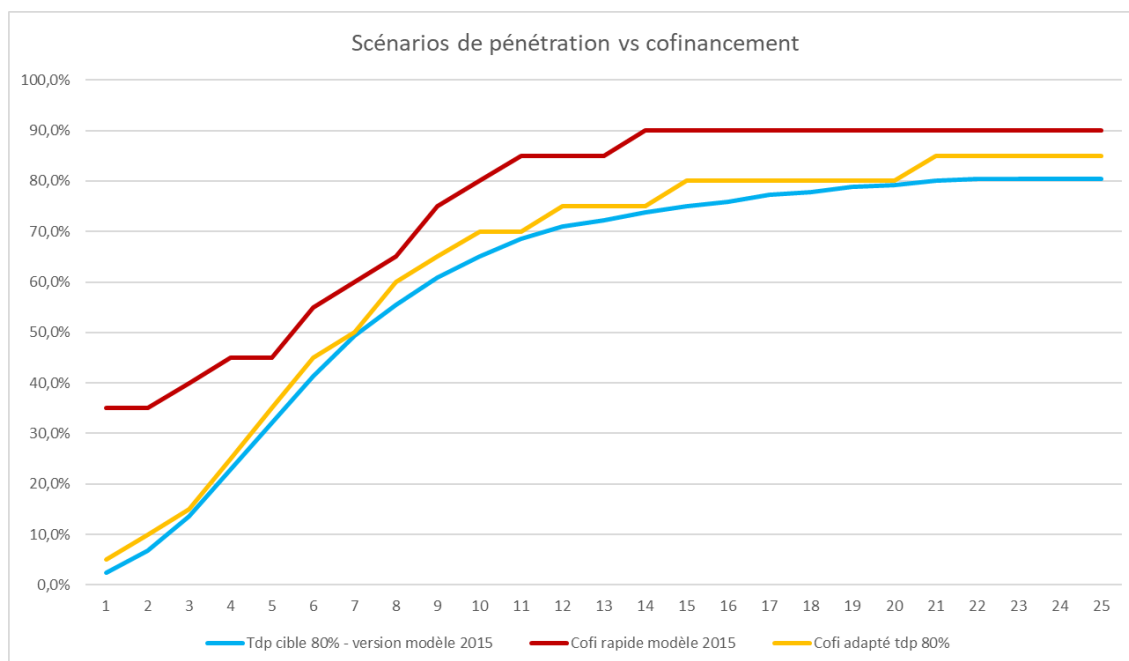
Sur le calcul du montant de la composante réserve à l'aide du modèle 2015

L'Arcep reprend le modèle de 2015 et isole la part de la composante réserve correspondant aux coûts de déploiement initial, déterminés sur la base du montant « normatif » de 500€/local raccordable, repris également par le Plan France Très Haut Débit comme référence. Le calcul aboutit à une valeur de 1,10€/accès/mois (en appliquant un coefficient d'inflation pour exprimer le montant en euros de l'année 2025).

¹⁵ Voir à ce titre l'annexe Prix des contrats d'accès aux Lignes FTTH sur les RIP exploités par Orange Concessions, qui explicite un plafond pour la part des tarifs récurrents hors location de génie civil de l'offre de cofinancement.

Orange Concessions

Orange Concessions a effectivement pu reconstituer ce calcul à l'aide du modèle publié sur le site de l'Arcep. Toutefois, il convient de s'interroger sur la validité des hypothèses. Le graphique suivant illustre en effet un problème de cohérence entre la trajectoire générique de taux pénétration retenue dans le modèle (en bleu) et la trajectoire de taux de cofinancement cumulé (en rouge).



On peut observer que le taux de cofinancement reste en permanence et jusqu'en fin de période au moins 10% au-dessus du taux de pénétration. Cette hypothèse ne reflète pas du tout le comportement des cofinanceurs sur les RIP FTTH depuis 10 ans. Et il est très peu crédible que les OC souscrivent des tranches inutilisées en fin de période¹⁶.

Or, y compris sans changer aucun autre paramètre (en particulier en conservant le coût de déploiement unitaire de 500€/prise), on peut observer une très forte sensibilité du modèle par rapport à un scénario plus adapté de cofinancement, qui suivrait plus fidèlement la hausse du taux de pénétration (en jaune sur le graphique)¹⁷. Avec cette hypothèse adaptée et **dans un scénario avec 80% de pénétration à la cible, on obtient une valeur de 1,59€/accès/mois (en euros 2025) pour la composante réserve liée au déploiement initial.**

On peut ensuite regarder la sensibilité au taux de pénétration, qui s'avère très élevée. En effet, **en faisant varier à la baisse le taux de pénétration cible de 5% voire 10%, on obtient une composante réserve respectivement de 1,81€ voire 2,21€, soit à peu près le double de la valeur proposée par l'Arcep.** Orange Concessions tient l'ensemble de ces calculs à disposition de l'Autorité.

¹⁶ La capacité des OC à remplir les tranches souscrites et le nombre de tranches « marginales » partiellement remplies serait d'autant plus grande en cas de concentration du marché de détail.

¹⁷ Dans un tel scénario, le modèle génère malgré tout un peu de volume en location à la ligne, en raison du paramètre de remplissage des tranches prévu par le modèle. Ce parc en location à la ligne contribue bien au financement de la réserve.

Orange

Concessions

Scénario	Modèle 2015	Adaptation taux de cofinancement		
	Tdp cible 80%	Tdp cible 80%	Tdp cible 75%	Tdp cible 70%
Réserve	1,10	1,59	1,81	2,21
Delta		0,49	0,71	1,11

*Calculs effectués sur une base de 500€ capex/prise raccordable,
sans réinvestissement, dans le modèle Arcep de 2015*

Or, l'ajustement de la composante réserve en fonction d'une variation du taux de pénétration cible dans une fourchette de 5 à 10% semble tout à fait **en cohérence avec le mécanisme prévu depuis l'origine par les lignes directrices tarifaires de l'Arcep**. Et le fait d'avoir conservé l'hypothèse de 500€/prise de coûts de déploiement répond tout à fait à la préoccupation de ne pas fragiliser les procédures d'attribution des RIP en réexaminant les coûts spécifiques de chaque OI et le niveau des subventions publiques obtenues.

Orange Concessions appelle donc l'Autorité à revoir les hypothèses de calcul de la composante réserve par rapport au jeu « par défaut » du modèle de 2015 afin de refléter équitablement la réalité commerciale des RIP FTTH et de respecter le mécanisme prévu par le cadre réglementaire de partage partiel du risque entre OI et OC.