



**Contribution d'Altitude sur le projet de plan de fermeture  
du réseau de boucle locale cuivre d'Orange et le projet  
d'évolution du contrôle tarifaire de l'accès à la boucle locale  
cuivre pour les années 2022 et 2023**

**Avril 2022**

**Version non confidentielle**

## Présentation du Groupe Altitude :

Fondé en 1990, le Groupe Altitude s'appuie sur le savoir-faire des femmes et des hommes et s'inscrit dans une démarche d'opérateur industriel et d'investisseur de long terme.

La dynamique du Groupe familial dans les télécoms a été significativement renforcée sur les dernières années. Ce secteur représente aujourd'hui plus de 90% de son chiffre d'affaires et mobilise plus de 1 200 collaborateurs au sein de ses filiales Altitude Infra, Linkt et Covage.

Altitude Infra est le partenaire industriel privilégié des collectivités, plus de 800 collaboratrices et collaborateurs accompagnent les élus de 29 départements dans l'aménagement numérique de leur territoire en coordonnant le déploiement, l'exploitation et la commercialisation des réseaux fibre optique. Avec près de 5 000 000 de prises FttH contractualisées à l'échelle nationale, Altitude Infra assure la commercialisation de 26 réseaux d'initiative publique et est le premier contributeur pour les déploiements sur les RIP depuis plusieurs trimestres (observatoire ARCEP).

La reprise des actifs de Kosc en 2020 et le rachat de 26 réseaux de Covage en 2021 renforcent le positionnement national du Groupe Altitude et confortent sa position sur le marché du Wholesale BtoB sous la marque unique Covage, en permettant aux entreprises de bénéficier d'une expertise et d'un savoir-faire en FttH Pro et FttO avec des offres de gros compétitives sur le marché de la fibre.

Linkt est l'opérateur commercial de services télécoms BtoB du Groupe Altitude. Avec une croissance ininterrompue depuis son lancement en 2016, Linkt consolide, avec ses 25 agences, son implantation sur l'ensemble du territoire national, permettant aux 350 collaboratrices et collaborateurs d'assurer une relation client de proximité et un service sur mesure, adapté aux besoins de ses clients publics et privés.

Le Groupe Altitude est le 3ème opérateur d'infrastructures de fibre optique sur le territoire français et le 1er opérateur indépendant de Réseaux d'Initiative Publique à l'échelle du pays.

## Synthèse

Altitude remercie l'Arcep de permettre à l'ensemble de l'écosystème de s'investir dans la réflexion autour du sujet de la fermeture du cuivre et souhaite vivement que cette consultation participe à dessiner les contours d'un plan de fermeture conforme aux intérêts du secteur et à celui des abonnés.

Compte-tenu de ses impacts économique, opérationnel et sociétal, la fermeture du cuivre a vocation à devenir un sujet majeur pour l'écosystème ces prochaines années. Intimement liée à la transition vers le réseau de la fibre, la trajectoire et les modalités de fermeture du cuivre intéressent tout particulièrement les opérateurs d'infrastructure et, à ce titre, Altitude, premier opérateur de RIP sur le territoire. En effet, sous l'impulsion des pouvoirs publics, et en cohérence avec l'objectif d'un achèvement de la couverture fibre du territoire en 2025, les opérateurs d'infrastructure ont redoublé d'effort et investi massivement pour respecter les calendriers de déploiement et ce, en dépit des difficultés imprévues notamment liées à la crise sanitaire.

Ainsi, concernant **Altitude Infra, conformément aux engagements contractuels pris auprès des collectivités délégantes, l'essentiel de ses déploiements sera terminé d'ici fin 2023 et ses réseaux affichent des taux de mutualisation de la part des OC d'ores et déjà très significatifs.**

Ce faisant et compte-tenu des investissements consentis et de la maturité des réseaux, la trajectoire de fermeture doit être pensée et mise en œuvre en cohérence avec la mise en œuvre par les OI de leurs obligations de déploiements. Autrement dit, le plan de fermeture doit illustrer l'objectif consensuellement énoncé d'éviter la coexistence de deux réseaux, néfaste sur le plan environnemental, aberrante d'un point de vue économique, et inefficace sur le plan opérationnel.

Pour ce faire, **Altitude défend un plan de fermeture qui définirait des jalons ambitieux et engageants pour la fermeture technique du réseau et permettrait ainsi aux RIP de tirer l'ensemble des bénéfices d'une migration rapide dès que les conditions de déploiement sont réunies.** En effet, à ce stade, la dynamique proposée par Orange met l'accent sur la fermeture commerciale en reléguant les lots de fermeture technique les plus importants aux échéances les plus lointaines. Or, il est à prévoir que la fermeture commerciale et la dérégulation tarifaire qui lui serait associée n'auront pas l'effet incitatif escompté sur l'abonné final y compris entreprise. Seule l'annonce d'une trajectoire de fermeture technique ferme, engageante et définitive sera susceptible d'emporter une migration massive.

Toujours dans l'objectif de ne pas créer de freins inutiles à la migration, Altitude partage le souhait d'un infléchissement au critère 100% raccordables tout en précisant que les dérogations devront être acceptées selon des critères transparents et objectifs afin de garder à ce critère toute sa portée utile. En particulier, le périmètre des dérogations ne doit pas aboutir à scléroser l'éclosion du marché entreprise notamment en pérennisant les défaillances dans l'éligibilité des locaux entreprise.

En tout état de cause, **la réflexion autour du critère du 100% raccordables ne doit pas occulter le sujet des raccordements complexes qui demeure un obstacle à la mise à disposition de la fibre pour les abonnés.** Altitude réitère son souhait que soit **prévue une solution de financement péréquée de ces raccordements soit via un mécanisme de service universel, soit via un fonds de péréquation ad hoc** qui pourrait également prendre en charge certaines charges d'exploitation des réseaux les plus ruraux.

Par ailleurs, **Altitude conçoit la dépose du cuivre comme une étape cruciale dont il convient de préciser les modalités et d'envisager toutes les conséquences, notamment sur la maintenance du génie civil.** A cet égard, devront être retenues les solutions les plus propices à garantir la pérennité du réseaux fibre et la qualité de la maintenance du réseau de génie civil.

La participation de l'ensemble de l'écosystème ne doit pas s'arrêter à leur contribution respective à la consultation publique. **Altitude défend une gouvernance partagée du projet de fermeture dans laquelle chacun des acteurs doit s'investir au travers d'instances regroupant, selon les sujets, Orange, les OI, leurs délégants, les OC et des représentants de l'Etat et des territoires.** Altitude attend de l'Arcep qu'elle joue un rôle fort dans la coordination de ces acteurs au sein des différentes instances.

En particulier, d'une part, la définition des lots concernés par la fermeture comme les modalités de dépose du cuivre devront être discutées au sein d'une instance désignée à cet effet. D'autre part, la communication au public sera une clé essentielle dans la réussite de ce projet qui, compte-tenu de son ampleur et de la pluralité des acteurs qu'il implique, ne saurait être laissé aux seules mains de la FFT.

La fermeture du cuivre constitue une étape pivot dans la responsabilité qu'ont les opérateurs d'infrastructure pour garantir le bon fonctionnement du réseau qu'ils ont déployé. C'est donc consciente de son rôle et prête à l'assumer pleinement qu'Altitude entend participer activement au plan de migration vers la fibre et se tient à la disposition de l'Arcep et de l'Etat pour entamer ce chantier. Afin de permettre aux OI de jouer pleinement leur rôle, Orange doit leur fournir l'ensemble des données opérationnelles notamment sur les accès cuivre, le multiaccès, les abonnés actifs, doivent être communiqués aux opérateurs d'infrastructure.

Enfin, la migration vers la fibre est une opportunité de rebattre les cartes sur le marché des services aux entreprises, le plan de fermeture ne doit donc pas être l'occasion pour Orange de préserver sa situation sur ce marché. Ce marché se caractérise notamment par des contrats pluriannuels et des difficultés de migration qui peuvent freiner le passage à la fibre et **justifier des dérogations ou délais spécifiques.** Par ailleurs, **le marché entreprise est particulièrement touché par les retards de déploiements sur les zones privées : ZTD et zones AMII.** Sur la ZTD en particulier, le plan d'Orange est aussi optimiste que flou, Aucune fermeture ne devrait être autorisée tant que le sujet de la raccordabilité FTTH des entreprises n'aura pas été résolu.

Concernant la consultation tarifaire, Altitude note que l'ARCEP avait initialement prévu qu'un ajustement tarifaire puisse être envisagé avant la fin du cycle à la condition qu'Orange présente un « **plan concret et ambitieux de fermeture de son réseau cuivre** », « **et en fonction des garanties qu'il présenterait quant à la rapidité de la transition entre cuivre et fibre** »<sup>1</sup>. Pour toutes les raisons mises en avant ci avant et détaillées dans cette réponse, Altitude estime que le plan actuel n'est pas suffisant.

Par ailleurs, les observations de l'Autorité de la Concurrence soulevées en septembre 2020 restent tout à fait d'actualité : « tant que les accès cuivre actuellement en service demeuraient actifs, les opérateurs alternatifs ne pouvaient pas nécessairement maîtriser le rythme de bascule de leurs clients, dont certains se montrent réticents face aux travaux d'installation de la fibre. Il convient dès lors d'analyser plus finement les raisons pour lesquelles l'offre et la demande des marchés de détails ne basculent pas vers la fibre dans certains cas. En particulier, il se peut qu'une frange de clients préfèrent le cuivre ou refusent une migration pour des raisons non tarifaires. L'existence de tels aléas peut donc laisser craindre, en cas de hausse du tarif cuivre, la création d'une rente temporaire au profit d'Orange. Dans ce contexte, le dispositif qui sera mis en place par l'Arcep devra veiller aux incitations fournies aux différents acteurs, pour autant qu'ils puissent adapter leurs stratégies en fonction de ces incitations, tout en s'assurant de ne pas créer de déséquilibres financiers susceptibles de distordre la concurrence qui se développe sur les infrastructures en fibre optique. »<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Communiqué de presse de l'Arcep du 11 septembre 2020 « Tarifs du dégroupage »  
<https://www.arcep.fr/actualites/les-communiques-de-presse/detail/n/tarifs-du-degroupage.html>

<sup>2</sup> Avis de l'Autorité de la Concurrence n°20-A-07 du 15 septembre 2020.

## Commentaires d'Altitude sur le plan de fermeture proposé par Orange

### Remarques générales

La fermeture du cuivre est un sujet majeur pour Altitude Infra. Tout est d'ailleurs mis en œuvre sur nos réseaux pour une fermeture ambitieuse et rapide dès la fin 2023.

D'une part, **la quasi-totalité de nos déploiements – 3,9 millions de prises - seront achevés d'ici fin 2023, soit bien avant les échéances pour le moment proposées par Orange.** [...]. De nombreux réseaux auront de plus été entièrement rendus raccordables d'ici là comme le montre l'exemple du réseau Rosace qui a été achevé début 2022, en avance de plusieurs mois, et compte 400000 prises à lui seul.

[...]

*Source : Altitude*

Nous investissons massivement pour être en mesure de respecter ces plannings très ambitieux, au bénéfice des foyers et des entreprises de zone rurale. Les retards de certains ne devraient donc pas porter préjudice aux opérateurs qui déploieront dans les délais initialement négociés avec les délégants et l'Etat pour les zones AMEL.

Ensuite, Altitude est également fortement mobilisé pour accélérer l'arrivée de tous les OC sur le réseau mutualisé.

**Les réseaux exploités par Altitude Infra se caractérisent par un taux de mutualisation supérieur au taux observé sur l'ensemble du territoire et en particulier sur les RIP.** Les graphes ci-dessous mettent en évidence que les 4 OCEN commercialisent d'ores et déjà sur plus de [...] % des NRO de la zone Altitude Infra quand ils ne sont présents que sur 50 % des NRO de la zone RIP dans sa globalité (chiffres ARCEP du T2 2021). De même, [...] OCEN commercialisent sur la quasi-totalité des lignes raccordables. Altitude Infra, à l'instar des autres OI non intégrés, met ainsi tout en œuvre pour faciliter l'arrivée la plus rapide des OCEN dès la mise en service des différents points du réseau. En témoigne nos taux de mutualisation très élevés mais aussi nos indicateurs de livraison des liens NRO-PM par exemple qui montrent un niveau de prestation très élevé.

[...]

*Sources : Altitude et observatoire ARCEP T2 2021*

[...]

*Source : Altitude*

En revanche, **l'analyse des chiffres montre également que si la pénétration est excessivement rapide sur les premiers mois de commercialisation, nous observons une stagnation autour de [...] %.** Seule la fermeture du cuivre permettrait de relancer la pénétration au-delà de ce taux, au bénéfice de l'économie des réseaux RIP et AMEL.

[...]

*Source : Altitude*

A titre d'exemple sur le marché entreprise, nous constatons une absence de migration d'une part significative et majoritaire du parc DSL de Covage ([...]). Plusieurs raisons peuvent se cumuler : absence de besoin de débit supérieur pour un tarif supérieur, peur de la part des clients de Covage de perdre le client final au profit d'un autre opérateur, absence d'offre réellement équivalente (notamment en SDSL). Sur ce dernier point, Covage constate que les offres FttH ne répondent pas aux besoins des clients en termes de sécurisation (débit garanti et GTR) et que les offres FttO et FttE présentent des tarifs largement supérieurs (x2) à ceux des offres SDSL.

### 1. Sur le calendrier de fermeture proposé par Orange (points 3 et 4)

Altitude partage le constat selon lequel la coexistence de deux réseaux filaires sur le territoire relève du non-sens tant sur le plan économique et opérationnel qu'environnemental.

Ce faisant, Altitude s'attendait à un projet qui tire toutes les conséquences de ce constat en arrimant le calendrier de fermeture du cuivre à celui du déploiement de la fibre.

**Or, si le plan d'Orange confirme son intention de poursuivre et d'accélérer la dynamique de fermeture commerciale, il témoigne néanmoins d'une ambition bien plus modérée lorsqu'il s'agit de la fermeture technique.**

A cet égard, Altitude rappelle que l'incidence de la fermeture commerciale dans l'accélération de la migration vers le réseau fibre est quasi-nulle. En effet, dès lors que le réseau filaire est disponible, les opérateurs commerciaux invitent d'ores et déjà leurs clients à souscrire aux offres fibres et ne proposent plus d'offres sur le réseaux cuivre.

Ce faisant, comme le suggère d'ailleurs l'intitulé du plan « plan de fermeture du réseau de boucle locale cuivre », l'essentiel du chantier industriel majeur que représente la fermeture du cuivre consiste en une fermeture technique du réseau. Il est dès lors pour le moins paradoxal de constater qu'une partie substantielle du projet concerne les modalités de fermeture commerciale qu'Orange espère mettre en œuvre, laissant la portion congrue aux questions liées à la fermeture technique.

On pourrait même considérer qu'une fermeture commerciale (y compris à l'adresse) qui ne serait pas suivie d'une fermeture technique dans un délai raisonnable pourrait avoir pour effet de limiter la concurrence. En effet, à la suite de la fermeture commerciale, le client se trouve dans l'incapacité de changer d'offre cuivre. Ainsi, un client qui ne souhaiterait pas migrer vers le FTTH, notamment pour des raisons économiques, serait donc dans l'obligation de rester avec son opérateur, y compris en cas d'insatisfaction, et pour des délais qui peuvent aller jusqu'à 9 ans !

Ainsi, les jalons proposés par Orange interpellent à plusieurs égards.

**En premier lieu**, Altitude relève que si Orange prévoit des jalons planchers, **il ne prend à l'inverse aucun engagement de ne pas dépasser ces échéances, notamment concernant la fermeture technique**. Or, en l'absence d'engagement ferme de la part d'Orange sur le respect de ces paliers, il existe un risque non négligeable que seule la fermeture commerciale (à l'adresse puis à la commune) se poursuive selon le rythme envisagé.

Dès lors que les éventuels retards dans la fermeture technique porteraient préjudice à l'ensemble de l'écosystème, il est essentiel de sécuriser les jalons qui seront *in fine* arrêtés. Par ailleurs, un tel retard serait d'autant plus contestable si Orange pouvait en parallèle continuer à prétendre à un infléchissement de la régulation tarifaire. Il est à cet égard essentiel de se prémunir d'une situation dans laquelle Orange ferait perdurer la coexistence des réseaux tout en bénéficiant d'une manne financière supplémentaire liée à la dérégulation sur le tarif du cuivre. Dans ce cadre, il conviendrait *a minima* de prévoir que la dérégulation tarifaire à laquelle peut prétendre Orange ne serait maintenue qu'à condition que chacune des échéances de fermeture technique soient respectées. A défaut, il existe un risque réel que Orange ne soit finalement pas incité à fermer techniquement le réseau cuivre et que ce plan ne soit donc jamais mené à son objectif premier.

**En deuxième lieu**, Altitude demeure sceptique sur le calendrier et le séquençement en deux phases proposés par Orange :

- d'une part, les locaux fermés représentent environ 2,5 millions de locaux sur la phase de transition (2022-2024) contre environ 40 millions pour la phase de fermeture (2025-2030).

- d'autre part, la fermeture commerciale se déroule essentiellement sur la première phase (près de 90% de fermeture commerciale à l'adresse pour les clients grand public aura lieu avant 2026), et sera en tout état de cause achevée en 2026 (offres entreprises incluses) alors que les fermetures techniques ne concerneront des lots conséquents qu'à compter de 2028. On note que le plan prévoit ainsi de fermer techniquement les  $\frac{3}{4}$  des lignes sur 3 années seulement et que la commercialisation pourrait être arrêtée pendant 9 ans sur certaines lignes avant qu'elles soient effectivement fermées. Cette situation nous interroge.

Les arguments mobilisés par Orange au soutien de ce séquençement sont contestables.

De première part, Orange aurait construit son plan de fermeture conformément au cadre réglementaire s'agissant des délais de prévenance.

Effectivement, selon une lecture littérale, le plan d'Orange se conforme à l'exigence de l'ADM qui prévoit un délai minimal de douze mois entre le moment où les conditions de la fermeture commerciale sont remplies et le moment où la fermeture technique devient effective. Pour autant, si le cadre envisage un délai minimal entre ces deux échéances, c'est bien qu'elles sont conçues comme étant intrinsèquement liées. L'analyse de marché suggère d'ailleurs la cohérence de maintenir une proximité temporelle entre ces deux échéances en relevant expressément qu'aucun délai minimal n'est exigé entre la fermeture commerciale et la fermeture technique. Et pour cause, la fermeture commerciale correspond au moment où, toujours pour reprendre les termes de l'analyse de marché, la « *migration devient possible* ». Dès lors, compte-tenu du constat unanime de l'inefficacité du maintien de deux réseaux en parallèle, il n'est pas justifié de dépasser un délai raisonnable entre le moment où les conditions de la fermeture commerciale sont satisfaites et rendent possible la migration, et le moment où la migration devient effective. A cet égard, on relèvera d'ailleurs que ce délai de 12 mois a été retenu par Orange dans le cadre du 2<sup>e</sup> lot d'expérimentation et qu'il pourrait même être abrégé à 9 mois, Orange militant pour le maintien de la date programmée de fermeture en dépit du retard pris pour la fermeture commerciale.

Or, le plan d'Orange décorrèle complètement la fermeture commerciale de la fermeture technique. En effet, si Orange prévoit, pour les premiers lots, que la fermeture commerciale précède d'un an la fermeture technique, ce qui au demeurant va au-delà des exigences du cadre, l'articulation entre ces échéances est en réalité factice. En effet, d'une part, compte-tenu des échéances tardives auxquelles les fermetures techniques interviennent, les locaux intégrés dans le lot de fermeture commerciale auront, dans leur majorité, déjà été fermés à l'occasion de la fermeture anticipée à l'adresse. D'autre

part, la fermeture commerciale s'achèvera en 2026 alors que les lots de fermeture technique les plus importants sont prévus pour 2029 et 2030. Autrement dit, pour la majorité des locaux, il s'écoulera un délai de plusieurs années entre la fermeture commerciale et la fermeture technique.

Cette organisation, qui permet d'ailleurs à Orange d'étendre la période durant laquelle il pourra bénéficier de la dérégulation sur le tarif du cuivre, n'est pas justifiée et va à l'encontre de l'objectif de généralisation de la fibre d'ici 2025. En conséquence, la fermeture technique d'un local ne devrait pas intervenir au-delà d'un certain délai, par exemple de 18 mois, après sa fermeture commerciale. L'instauration d'un délai maximal serait par ailleurs de nature à donner plus de visibilité aux opérateurs commerciaux sur l'échéance de fermeture technique à compter de la fermeture commerciale.

Ainsi, soit Orange opte pour une répartition plus équilibrée des lots de fermeture envisagés avec une montée en charge plus rapide (voir supra), soit il s'engage à fermer techniquement chaque local dans un délai maximum de trois ans après sa fermeture commerciale.

**A cet égard, il conviendrait que le cadre réglementaire complète le dispositif de fermeture commerciale à l'adresse par un dispositif de fermeture technique à l'adresse qui pourrait intervenir 36 mois après la fermeture commerciale à l'adresse qui reste aujourd'hui le premier mode de fermeture mis en œuvre par Orange.** En effet, il n'y aurait pour Orange pas de difficultés opérationnelles supplémentaires dès lors que les adresses éligibles à ce dispositif auraient déjà été identifiées pour la fermeture commerciale anticipée et qu'Orange aurait déjà mis en place à cet effet une concertation avec les acteurs concernés.

De deuxième part, Orange aurait tenu compte, dans l'élaboration du calendrier de fermeture, de l'objectif du gouvernement de généraliser le FttH d'ici fin 2025.

Or, rappelons que cet objectif consiste en un déploiement à 100% de la fibre en 2025 sur la totalité du territoire. Ainsi, on comprend mal en quoi la date d'achèvement du déploiement de la fibre devrait marquer le point de départ de la phase de fermeture technique du cuivre. Autrement dit, aucun motif légitime ne justifie d'attendre l'achèvement du déploiement de la fibre pour véritablement amorcer celui de la fermeture technique du cuivre. **Au contraire, le calendrier de fermeture technique doit rester arrimer à celui du déploiement de la fibre et, partant, la taille des lots dimensionnée à la progression de la complétude.**

Aujourd'hui, grâce à l'effort consenti par les opérateurs, la majorité des prises sont déjà déployées. En effet, comme le rappelle l'Arcep, au troisième trimestre 2021, les réseaux FttH couvraient déjà 67% des locaux et desservaient 76% des abonnés. Par ailleurs, selon les projections présentées par Infranum, en 2022, 87% de foyers seront raccordés et 95% en 2025.

Par ailleurs, concernant plus précisément Altitude Infra, et comme rappelé en introduction, plus de 90% des déploiements seront achevés à fin 2023 ([...]). Nous avons également vu les premiers réseaux achevés avec Rosace début 2022, un réseau de plus de 400 000 prises.

Ce calendrier, avec une échéance finale à 2023, est celui qui a été acté avec les différents délégants et l'Etat dans les AMELs. Nous investissons massivement pour respecter ce planning très ambitieux. Nous regrettons que le plan de fermeture technique proposé ne soit pas plus aligné avec cet effort.

Ainsi, dans la mesure où une partie substantielle du territoire satisfait déjà aux critères posés par l'Arcep pour la fermeture commerciale, Altitude considère que la fermeture technique pourrait être amorcée pour les zones déployées sans attendre une couverture FttH à 100% du territoire.



Nous notons également que les taux de mutualisation et de présence des OC sur les différents réseaux pourraient avoir une incidence sur la capacité des OC à faire migrer les différents abonnés sur le réseau mutualisé FTTH.

A ce titre, comme relevé également en introduction, les réseaux exploités par Altitude Infra se caractérisent par un taux de mutualisation supérieur au taux observé sur l'ensemble du territoire mais surtout sur les RIP. Altitude Infra, à l'instar des OI non intégrés, met ainsi tout en œuvre pour faciliter l'arrivée la plus rapide des OCEN dès la mise en service des différents points du réseau. En témoigne nos taux de mutualisation très élevés mais aussi nos indicateurs de livraison des liens NRO-PM par exemple.

**Ces caractéristiques devraient également être prises en compte dans le choix des zones et ajoutées à la liste des critères actuellement proposés par Orange.**

De troisième part, le plan d'Orange prévoirait une montée en puissance progressive, tant au niveau des volumes que de la complexité des zones à fermer (4.1).

Or, l'examen du plan proposé par Orange ne corrobore pas ces affirmations.

D'abord, le nombre de locaux fermés techniquement pendant la première phase est résiduelle en comparaison à ceux de la seconde phase, laquelle comporte près de 40 millions de lignes à fermer en moins de 5 ans dont 21 millions sur les deux dernières années. Altitude considère qu'une montée en charge progressive aurait au contraire exigé d'amorcer dès maintenant une phase industrielle de la fermeture technique. En effet, compte-tenu de la taille résiduelle des lots de fermeture, la première phase ne permettra pas d'entrer dans une logique industrielle de fermeture avec le risque afférent d'un manque de préparation pour les fermetures massives envisagées pour les dernières échéances. Autrement dit, la dichotomie entre une première phase, portée essentiellement sur la fermeture commerciale et une seconde phase centrée sur la fermeture technique risque d'emporter des retards rendant l'objectif d'une fermeture complète en 2030 inaccessible.

Ensuite, les critères de choix des zones de fermeture tels qu'ils figurent dans le plan d'Orange ne recoupent pas l'objectif d'une montée en puissance progressive en fonction de la complexité des zones à fermer. En effet, au-delà des exigences réglementaires, les critères retenus par Orange pour l'élaboration de la liste des communes sont la possibilité de récupérer les matériels RTC une fois la zone fermée techniquement, et la possibilité de fermer techniquement des zones arrières entières de NRA.

**Si ces critères peuvent sembler légitimes du point de vue d'Orange, ils doivent pas être considérés comme exhaustifs et mériteraient d'être examinés par l'ensemble des parties prenantes**. Nous serions à ce propos favorables à l'ajout de critères plus en phase avec les objectifs nationaux et qui iraient dans le sens d'une migration rapide comme par exemple prioriser :

- les communes avec un taux de complétude supérieur à 98% ;
- les communes avec les taux de migration les plus importants au sein de la première liste ;
- les communes situées sur des réseaux avec les taux de mutualisation les plus importants (cf. supra) ou des réseaux pour lesquels les déploiements sont totalement achevés pour garantir la dynamique la plus large...

Sur l'analyse du critère de l'état des déploiements, la référence proposée par Orange à la zone fibrée nous interroge compte-tenu du nombre résiduel de communes ayant déjà opté pour ce statut et de l'impossibilité matérielle pour l'Arcep d'examiner l'ensemble des demandes qui pourraient être déposées par les collectivités si ce critère restait le seul leur permettant de garder une certaine maîtrise dans le choix des zones.

## 2. Sur l'adaptation des critères pour la fermeture commerciale (point 6.1.1)

Orange propose de revoir le critère du 100% de raccordable et de prévoir des dérogations aux délais de préavis

Altitude Infra partage le constat que certains cas pourraient justifier un infléchissement du critère du 100% raccordable, et que si le 100% devait être un critère absolu il peut exister un risque que la fermeture reste inopérante dans de nombreuses communes. Altitude Infra estime toutefois que la proposition d'Orange devrait être précisée afin de limiter les cas de dérogation qui doivent rester des cas exceptionnels.

**En premier lieu** une adaptation du critère du 100% raccordable ne pourra être légitime qu'à condition d'être transparente, limitée à ce qui est nécessaire et susceptible d'être contrôlée. Le plan mériterait d'être précisé sur ce point.

Le plan d'Orange prévoit ainsi une « *adaptation du critère du 100 % FttH pour la fermeture commerciale du réseau cuivre en intégrant les technologies alternatives* » tout en restant très évasif sur le contenu de l'adaptation sollicitée. Ainsi, le plan prévoit qu'« *il appartient à chaque OI FttH, avant la fermeture commerciale, d'avoir rendus raccordables ou raccordables à la demande les locaux de la zone concernée, à l'exception d'éventuelles situations très complexes ou coûteuses* ». Altitude Infra comprend qu'Orange souhaite d'une part, adapter le critère du 100% FttH pour y intégrer les raccordables à la demande et d'autre part, créer une dérogation pour « les situations complexes ou coûteuses ».

Le plan devrait prévoir de manière précise et limitative les typologies de causes susceptibles de justifier une dérogation.

De part notre expérience, nous estimons que ces dérogations peuvent être de deux ordres :

- Des difficultés d'autorisation : refus syndic, travaux en partie privative qui doivent être réalisés au préalable
- des logements ou locaux isolés

Il s'agit ensuite, pour chacun, de définir les preuves susceptibles d'établir l'existence de ces cas, et de fixer éventuellement un seuil maximum pour ces cas.

Ainsi, l'adaptation du critère du 100% FttH ne doit pas devenir un blanc-seing qui permettrait à Orange de moduler le périmètre des dérogations demandées selon ses propres exigences de fermeture. Au contraire, il convient d'assurer la plus grande transparence sur ces dérogations afin que qu'elles correspondent à ce qui est strictement nécessaire pour assurer la transition effective vers le réseau fibre.

**En deuxième lieu**, si l'instauration de certaines dérogations s'avère légitime, les modalités que prévoient Orange pour leur traitement peuvent être contestables.

En effet, la prise en charge de ces cas ne peut être laissée à la seule responsabilité de l'OI.

A cet égard, Altitude Infra ne rejoint pas la proposition d'Orange selon laquelle « *les OI FttH devront identifier ces situations très complexes ou coûteuses et s'assurer de la disponibilité d'au moins une offre de détail sur technologie alternative* ». En effet, certains OI sont des opérateurs exclusivement de gros et dont l'activité est exclusivement dédiée à la fibre optique. Dès lors, il faudrait clarifier ce que pourrait recouvrir la responsabilité des OI dans la disponibilité d'une offre de détail reposant sur une technologie hertzienne alors qu'ils n'interviennent que sur le marché de gros de la fibre optique. Les OI ne disposeront ni des moyens juridiques ni des moyens techniques pour contrôler le service fourni par l'opérateur délivrant le service.

**En troisième lieu,** Altitude considère que les prises identifiées comme des RAD dans les RIP et les AMEL devraient participer de la couverture d'une zone et donc pouvoir être prises en compte dans le 100% FttH à condition de pouvoir justifier qu'elles relèvent effectivement de cette qualification telle qu'elle a été précisée par le cadre réglementaire.

En effet, cette évolution s'impose d'abord pour permettre le respect du calendrier de fermeture prévu par Orange. Ainsi que l'avait d'ailleurs relevé l'Arcep à l'occasion de sa recommandation sur la complétude « *il peut être inefficace, au regard de la capacité d'investissement limitée des **acteurs et de l'objectif de couverture rapide du territoire**, de déployer systématiquement les PBO les plus coûteux lorsqu'il est probable qu'ils demeureront inutilisés à court et moyen et terme* ».

Autrement dit, il est inefficace d'exclure les RAD de l'examen de la complétude dès lors qu'exiger la pose du PBO pour ces raccordements aurait pour effet de freiner la transition vers le réseau en fibre en imposant aux RIP des investissements auxquels ils ne pourront consentir dans ce calendrier et, en tout état de cause, décorrélés de la demande des clients potentiels.

Cette évolution s'impose de plus par cohérence avec le cadre symétrique posé par l'Arcep. En effet, en reprenant dans sa décision n°2020-1432, les principes posés par sa recommandation sur la complétude des déploiements, l'Arcep a confirmé, tout en l'encadrant, la possibilité pour les OI de différer la pose du PBO pour certains logements et locaux professionnels situés en zone d'habitat dispersé, à une demande effective de raccordement.

Ce faisant, les RAD participent de la complétude telle que posée par l'article 3 de la décision n°2010-1312, à la seule différence par rapport à un raccordement standard, que le délai raisonnable pour la pose du PBO s'examine par rapport à la date de la demande de raccordement de l'OC<sup>3</sup>.

Par ailleurs, on relèvera qu'il y a une incohérence à exclure les RAD du critère du 100% FttH alors même que la décision 2020-1446 de l'Arcep prévoit que le critère d'un réseau de boucle locale FttH intégralement déployée a été retenu « *conformément à ce qui a été retenu pour l'attribution du statut « zone fibrée* ». Or, force est de constater que cette décision inclut les raccordables à la demande dans la catégorie des prises déployées.

En conséquence, l'infléchissement sur le 100% se justifie à condition que le caractère réglementaire des RAD soit respecté autant dans sa définition que dans le régime applicable. A cet égard, la proposition d'Orange de « *mettre en raccordable à la demande* » à la date de fermeture commerciale l'ensemble des locaux qui ne seraient pas raccordables ni susceptibles de relever d'exceptions nous

---

<sup>3</sup> La recommandation prévoyant d'ailleurs que : « *Au regard de l'obligation de complétude, l'Autorité considère qu'il appartient à l'opérateur d'immeuble de s'assurer qu'à l'issue du délai raisonnable mentionné dans les motifs de la décision n° 2010-1312 de l'ARCEP, chaque logement ou local à usage professionnel compris dans la zone arrière du PM soit **raccordable ou raccordable sur demande**.* »

paraît très éloigné de cette notion telle qu'elle est définie par le cadre réglementaire et très contestable du point de vue de l'objectif du 100% fibre.

En effet, on rappellera que sont seuls susceptibles de relever des RAD au sens du cadre réglementaire, des cas ciblés, dont la volumétrie est connue dès la consultation préalable, pour lesquels il existe une faible appétence des clients finals potentiels et qui ont un coût à la ligne important. En tout état de cause, l'OI demeure tenu d'effectuer le raccordement dans un délai de 6 mois à compter de la demande de l'OC.

En conséquence, compte-tenu du dévoiement de la notion de RAD telle qu'elle a été mobilisée par certains opérateurs, il serait opportun de créer d'autres critères permettant d'identifier ces logements isolés, excessivement onéreux à rendre raccordables.

A cet égard, il serait par exemple possible de reprendre le coût de 5 000 euros proposé par l'Arcep dans sa décision n°2020-1432 pour déterminer le seuil au-delà duquel les locaux pourraient effectivement être concernés par le report de la pose du PBO et faire l'objet d'une tarification spécifique.

En conclusion, dès lors que la possibilité de recourir aux RAD a été autorisée et encadrée par l'Arcep, il ne serait ni cohérent ni efficace pour la fixation des critères de fermeture du cuivre, de renoncer à cette réglementation en perdant de vue les objectifs qui l'ont justifiée.

**En quatrième lieu,** la mise en place d'un système de dérogations ne doit en aucun cas exonérer les opérateurs d'atteindre le 100% de complétude en zone très dense.

Dans sa dernière analyse de marché, l'Arcep dressait le double constat de vide de couverture en zone très denses et d'immeubles entreprises non raccordés dans des zones pourtant déployées pour les clients résidentiels.

Altitude alerte contre le risque de cristalliser cette situation inacceptable en autorisant des dérogations au critère de fermeture pour ces cas. En effet, les entreprises et administrations publiques présentes dans ces zones doivent pouvoir bénéficier d'offres fondées sur les réseaux FttH sans que les offres alternatives d'accès au très haut débit ne puissent être regardées, sauf exceptions, comme des solutions de substitution satisfaisantes.

Afin de remédier à cette situation la décision d'analyse de marché n°2020-1446 de l'Arcep a imposé à Orange le raccordement des entreprises en zone très dense et la mise en place d'un guichet unique à destination des entreprises et administrations.

Sauf pour l'Arcep à renoncer à son objectif de dynamiser le marché entreprise, il est indispensable que ces remèdes soient appliqués par Orange avant d'envisager la fermeture du cuivre. Ainsi, la fermeture commerciale ne devrait pouvoir intervenir qu'à l'issue d'un délai d'un an minimum à compter de l'ouverture du guichet dans les conditions prévues par le cadre réglementaire. De même, le délai de 6 mois semble trop long pour assurer une raccordabilité effective des entreprises, un délai de 3 mois serait plus raisonnable et tout aussi justifié étant donné les spécificités de la zone.

**En cinquième lieu,** Altitude estime que l'Arcep devrait apporter une clarification sur la portée du critère du 100% raccordables. En effet, l'analyse de marché prévoit que le « *réseau doit permettre de desservir l'ensemble des utilisateurs et des sites **qui pouvaient l'être par la boucle locale de cuivre*** ». Or, il ne serait ni légitime ni raisonnable que la présence de locaux non raccordables à la fibre fasse obstacle à la fermeture commerciale alors que ces locaux n'ont jamais été desservis par le cuivre et n'ont d'ailleurs pas demandé à l'être. Dans ce cadre, ces locaux devraient être soumis au régime des locaux raccordables à la demande. De la même façon, il y a lieu de préciser la condition tenant à la

desserte des sites alors que certains sites n'ont pas vocation à être raccordés à la fibre (en particulier téléalarmes, ascenseurs etc.).

### 3. Sur les expérimentations (point 3.4.1)

Altitude est très favorable au développement des expérimentations qui permettent de mettre en lumière et d'anticiper les problématiques techniques, juridiques ou opérationnels susceptibles de se poser à plus grande échelle à l'occasion de la fermeture. Elle relève néanmoins qu'il existe certains prérequis pour la réussite de ces expérimentations.

D'une part, Orange ne peut être le seul maître du choix des zones sans considérations des impératifs qui s'imposent aux OI et, dans les RIP, aux délégants. A cet égard, la deuxième série d'expérimentations aura à tout le moins permis de mettre en évidence les défaillances inhérentes à une gouvernance unilatérale d'Orange sans concertation avec l'OI et le délégant. En effet, les crispations politiques et les blocages opérationnels auront mis en lumière la nécessité pour Orange d'une stratégie de fermeture plus inclusive tant en termes de décisions que de communication. En particulier, les critères sous-jacents au choix des zones doivent être établis en concertation avec les OI et, le cas échéant, avec les délégants en fonction des objectifs et des contraintes de chacun. De même, Orange ne peut dicter unilatéralement ses choix concernant les contours et les modalités de l'expérimentation ni gérer en toute autonomie la communication. Là encore, les OI et leurs délégants sont légitimes non seulement à recevoir d'Orange une information transparente et anticipée mais encore à participer à la décision. A cet égard, dans les objectifs désignés par Orange pour ces expérimentations il faut ajouter à côté de « *la définition d'une démarche OI OC* » en matière de gouvernance et de mode de fonctionnement, « *la définition d'une démarche OI/délégant/Orange* » indispensable pour faire de ces expérimentations des laboratoires précédant la mise en œuvre de la fermeture à une échelle industrielle.

D'autre part, **les enseignements tirés des expérimentations doivent être bénéfiques à tout l'écosystème**. Dès lors qu'Orange est le seul acteur impliqué dans l'ensemble des expérimentations et sus l'ensemble de ses métiers, il lui appartient, avec l'appui des acteurs concernés, de tenir le registre des enseignements de ces expérimentations. A cet égard, il ne suffit pas de recenser les principales difficultés rencontrées et d'en tirer les enjeux, **il faut qu'Orange fournisse des analyses étayées et chiffrées sur l'organisation, les difficultés éprouvées, les solutions mises en place pour y répondre, les délais dans lesquelles elles ont pu être résolues** etc.

### 4. Sur les raccordements finals : un prérequis à traiter d'ici 2023

Altitude rappelle que l'obligation de rendre les locaux raccordables à la date de fermeture commerciale ne suffit pas à garantir la disponibilité d'un service à très haut débit sur fibre optique dès lors que subsistent des problématiques liées au raccordement final.

Ce faisant, toutes considérations liées au calendrier de fermeture seraient prématurées et vaines si des solutions n'étaient pas rapidement mises en place pour appréhender les problématiques liées d'une part aux raccordements dits complexes, et d'autre part au sujet de la qualité des raccordements.

Sur le sujet des raccordements complexes, Altitude déplore que ce sujet ne soit pas abordé dans le plan d'Orange, en tout cas pour ce qui concerne la partie située en domaine public. Pour mémoire, les raccordements complexes concernent l'ensemble des situations pour lesquelles il existe une problématique de génie civil sur le segment situé entre le PBO et la PTO.

D'abord, des solutions de financement adaptées devront être identifiées dans un calendrier compatible avec celui de la fermeture.

En effet, comme Altitude a déjà eu l'occasion de le souligner dans sa réponse à la consultation publique de la DGE sur les raccordements complexes, si l'intervention financière de l'Etat doit être saluée, l'enveloppe de 150 millions d'euros affectée à la prise en charge des travaux de génie civil en domaine public ne sera pas un levier suffisant pour lever les freins financiers au raccordement final en zone d'initiative publique.

Sur la partie domaine public, compte-tenu des montants en jeu, l'identification de solutions de financement adaptées est un prérequis indispensable. A défaut, le risque serait double. D'abord, la mise en péril des DSP dont le budget sera grevé par ces opérations très coûteuses et imprévisibles, sans qu'elles puissent, à la différence d'Orange, faire jouer la péréquation entre les territoires. Ensuite, et faute pour les DSP de pouvoir couvrir l'intégralité de ces dépenses, l'absence de financement aboutira à des échecs de raccordement ou à des prises gelées commercialement.

**Altitude renouvelle à cet égard son appel aux pouvoirs publics pour mettre en place un mécanisme de service universel ou de fonds de péréquation afin de permettre aux OI FTTH qui construiront ces portions de génie civil de pouvoir bénéficier d'un mécanisme de péréquation à l'instar de ce qui avait été fait par le passé via BLO ou le SU cuivre.** En l'absence d'un tel mécanisme, les OI n'auraient d'autre choix que de **répercuter les coûts sur les opérateurs commerciaux (OC) par le biais d'une augmentation de la partie génie civil du tarif récurrents PM-PBO**, comme cela avait été évoqué par l'ARCEP dans sa consultation publique relative aux raccordements finals publiée en décembre 2020.

En outre, le plan n'aborde que très partiellement la question du GC en partie privative. Or, la construction du génie civil en domaine public ne constitue qu'un des volets de la problématique liée aux raccordements finals, les difficultés liées à la création d'une infrastructure en domaine privé peuvent également s'avérer rédhibitoires. En conséquence, les propriétaires concernés pourraient s'opposer à la transition vers le réseau fibre. Il est nécessaire d'anticiper d'ores et déjà le traitement de ces cas en clarifiant les solutions qui leur seront proposées et notamment les modalités de leur financement.

Il serait en effet difficile d'articuler l'intégration, du haut débit au service universel, ordonnée au niveau européen, tout en privant du raccordement à la fibre des abonnés qui ont vu leurs lignes cuivre résiliées d'office.

Ensuite, **Altitude souhaite que la responsabilité d'Orange, en tant que gestionnaire, d'entretenir ses infrastructures de génie civil et les enjeux à venir soient clarifiés dans un timing compatible avec le plan de fermeture.**

Une décorrélation entre les jalons ambitieux proposés par Orange pour la fermeture commerciale et la faiblesse des engagements prévus dans l'offre GC BLO concernant les conditions de réparation du génie civil entraînent des risques réels. Les déploiements et raccordements FTTH sont très largement effectués dans les infrastructures de génie civil d'Orange.

A cet égard, l'alerte a été donnée à plusieurs reprises sur l'incompatibilité entre d'un côté, les modalités de réparation de son génie civil par Orange et de l'autre, l'exigence imposée aux OI d'assurer un raccordement de l'abonné dans un délai contraint.

Si un groupe de travail a été mis en place à l'initiative de l'Arcep sur le sujet du raccordement final, il n'a pas permis à ce jour de faire émerger des solutions pour garantir un modèle industriel et efficace de réparation de génie civil. Or, la problématique va se poser avec d'autant plus d'acuité que les

fermetures commerciales, puis techniques, vont nécessairement s'accompagner d'une intensification des demandes de raccordement.

Ce faisant, si les moyens humains, opérationnels et techniques mobilisés par Orange pour accélérer et faciliter la réparation du génie civil ne sont pas renforcés et améliorés, il est sérieusement à craindre que les délais de raccordements s'allongent encore et que, corrélativement, l'abonné se retrouve sans service pendant une durée indéterminée. Une telle situation serait de nature à décrédibiliser la capacité de l'écosystème comme des pouvoirs publics à répondre aux enjeux d'aménagement numérique du territoire et partant à affecter l'appétence des abonnés à transiter vers le réseau fibre.

**Aussi, Altitude souhaiterait retrouver dans le plan de fermeture des engagements forts de la part d'Orange, non seulement dans son rôle d'opérateur cuivre mais également en tant qu'opérateur exerçant une influence significative sur le marché du génie civil.**

A cet égard, d'une part, il convient qu'Orange remédie à l'inadéquation entre les délais d'intervention auxquels il s'engage dans la dernière version du contrat BLO et les exigences d'un raccordement rapide de l'abonné. En effet, comme Altitude l'a déjà souligné, s'il est très discutable de considérer comme raisonnable un délai de trois mois pour la rénovation lorsqu'il s'agit d'une intervention requise dans le cadre d'un déploiement massif, un tel délai est incontestablement déraisonnable quand la demande d'intervention intervient au titre d'un raccordement. Ce constat ne pourra d'ailleurs qu'être approuvé par l'Arcep qui, à travers les indicateurs de sa décision 2020-1432, a imposé un délai de 25 JO aux OI pour un réapprovisionnement à froid en présence de génie civil cassé. Les pénalités dues par Orange en cas de méconnaissance de ces délais devront en parallèle être réévaluées afin de devenir réellement dissuasives.

D'autre part, il est indispensable qu'Orange améliore les modalités de prise en charge des demandes de réparation de son génie civil, ce qui implique notamment un assouplissement des exigences sur les DOSTECH, et une plus grande transparence à l'égard des OI sur l'état des commandes, un outil efficace de prise en charge des commandes etc.

Enfin, Orange doit s'assurer de la fiabilité des informations qu'il fournit dans le cadre du contrat d'informations préalables (fiabilité des PIT, actualisation des informations sur les propriétaires tiers etc., informations complètes sur les abonnés cuivre, le multi-accès etc).

**En troisième lieu**, l'allègement des remèdes tarifaires est en principe justifié par la possibilité effective pour les abonnés de migrer vers le réseau fibre. Or, cette logique est nécessairement compromise dans les cas des raccordements complexes. Ce faisant, en cas de remontée des tarifs du cuivre, les habitants des territoires les plus isolés seraient doublement pénalisés. En effet, à supposer que les opérateurs commerciaux répercutent effectivement sur leurs abonnés la hausse tarifaire pratiquée par Orange, ces derniers subiront cette hausse sans possibilité de migrer vers la fibre. En conséquence, ces raccordements complexes pourraient être pris en charge par Orange en contrepartie de la dérégulation tarifaire à laquelle il prétend bénéficier.

Enfin, **l'amélioration de la qualité des raccordements finals, et partant du mode STOC, doit demeurer au premier rang des priorités.** En effet, comme indiqué, compte-tenu de la fermeture du réseau cuivre, une intensification des interventions des techniciens pour le raccordement final est à prévoir. Or, en dépit de la mobilisation de l'Arcep sur cette problématique notamment par la création de groupes de travail ad hoc et par la définition de propositions visant à corriger la situation, la situation sur le mode STOC demeure inquiétante.

En effet, si la mise en place des contrats dits STOC V2, depuis plus d'un an maintenant sur les réseaux d'Altitude Infra, a permis de généraliser l'utilisation des CRI par l'ensemble des OC et d'augmenter le taux de reprise de malfaçon de moins de 20% à près de 70%, la qualité des prestations n'est toujours pas au rendez-vous. Ainsi, seuls 20% des CRI mis à disposition par les OC sont effectivement complets et conformes au protocole. Ensuite, le nombre de malfaçon reste beaucoup trop important puisque 40% des raccordements présentent au moins une malfaçon.

Ce faisant, Altitude, en tant que responsable de la qualité du réseau, poursuit l'étude de toutes les pistes susceptibles de conduire à une amélioration. A cet égard, **à côté du renforcement du contrôle de l'OC sur un plan contractuel qui pourrait intervenir à très court terme, la situation pourrait également exiger dans certains cas une reprise en main par l'OI, qu'il s'agisse de la réalisation complète du raccordement dans certains cas comme pour les raccordements complexes ou longs, ou de la réalisation du brassage en cas de churn afin de limiter la multiplication des intervenants au PM.**

Altitude compte sur l'Arcep pour rester mobilisée sur ces sujets en vue d'aboutir à une amélioration significative de la situation d'ici 2023.

## **5. Sur la gouvernance du chantier de fermeture du cuivre (point 5)**

Altitude ne partage pas la distribution des rôles telle que proposée par Orange.

Par ailleurs, l'expérience sur les expérimentations a montré qu'une gouvernance ouverte devait impérativement être mise en place pour que ce chantier soit réellement un succès.

Dans son plan, Orange se présente comme le chef d'orchestre d'un chantier industriel dont l'ensemble des autres opérateurs ne seraient que les exécutants.

Or, si Altitude conçoit qu'Orange en tant qu'opérateur du réseau cuivre ait un rôle particulier à jouer, elle rappelle que le chantier n'est pas seulement celui d'une fermeture du cuivre mais aussi celui d'une transition vers la fibre comme infrastructure fixe de référence.

A cet égard, d'une part, Orange ne peut se cantonner au rôle de pilote sans prendre à l'égard de l'écosystème des engagements de nature à garantir la trajectoire de fermeture arrêtée, d'autre part, les opérateurs d'infrastructure et, dans les RIP, leurs délégants doivent pouvoir jouer un rôle actif dans la détermination de la trajectoire de fermeture.

**D'une part, Orange ne peut se cantonner à un rôle de pilote et de superviseur, il lui appartient aussi de prendre des engagements pour garantir la réussite du projet de fermeture du cuivre.**

D'abord, comme précédemment évoqué, Orange organise un plan de fermeture dépourvu de toute forme d'engagement sur les échéances qu'il envisage. Ce faisant, Orange prive les opérateurs d'infrastructure de la visibilité nécessaire sur la trajectoire de fermeture alors que celle-ci conditionne largement leur stratégie commerciale et leur charge d'exploitation. Orange doit également s'engager sur la communication aux opérateurs d'infrastructure des informations essentielles pour la migration. En particulier, l'ensemble des données opérationnelles notamment sur les accès cuivre, le multiaccès, les abonnés actifs, doivent être communiqués aux opérateurs d'infrastructure.

Orange doit également apporter toute précision utile sur les modalités d'application de son plan. A cet égard, Altitude relève que le plan ne permet pas d'indiquer le régime qui sera appliqué aux NRA-ZO et aux cas de montée en débit exploitées par les RIP.



Ensuite, Orange ne s'exprime qu'à travers sa casquette d'opérateur de réseaux cuivre en éludant totalement sa responsabilité au titre d'opérateur détenant une position dominante sur les infrastructures de génie civil.

Or, les conditions dans lesquelles les prestations de réparation du génie civil sont aujourd'hui réalisées par Orange sont incompatibles avec les exigences d'une migration massive vers la fibre. A cet égard, et comme il a été évoqué, Orange doit garantir une cohérence entre le plan de fermeture qu'il propose et les engagements qu'il prend pour assurer la réparation du génie civil dont il est gestionnaire. En particulier, les délais de réparation, comme les outils mis à disposition des opérateurs pour suivre leurs commandes et la réactivité d'Orange pour répondre aux sollicitations doivent impérativement évoluer.

De la même façon, Orange ne peut se désengager sur le cuivre sans répondre à ses obligations concernant le déploiement de la fibre. **Il ne serait pas raisonnable de fermer commercialement le réseau cuivre sans que la complétude devienne la règle sur la zone très dense. De la même façon, les prises identifiées comme RAD en zone AMII ne devraient pas pouvoir être prises en compte dans le critère du 100% FTTH en tant qu'elles ne répondent pas à la définition d'un vrai RAD**, comme détaillé ci avant.

D'autre part, **en tant que responsable de la nouvelle infrastructure fixe de référence, les opérateurs d'infrastructure et leurs délégués doivent copiloter avec Orange le plan de fermeture du cuivre afin de garantir une transition sereine vers le nouveau réseau en fibre optique.**

A cet égard, les expérimentations ont déjà été l'occasion d'illustrer la nécessité d'une démarche concertée entre Orange, l'OI et le délégué. En effet, c'est l'agrégation des informations et des compétences dont disposent chacun de ces acteurs qui permet d'anticiper les difficultés et d'identifier collectivement les solutions susceptibles d'y remédier. Ainsi, la démarche unilatérale dans laquelle Orange s'est initialement engagée concernant les expérimentations a créé une situation de blocage participant au retard dans la date de fermeture initialement envisagée. Cette situation si elle était répliquée dans le cadre des fermetures à grande échelle pourrait largement compromettre la bonne exécution du chantier de fermeture du réseau cuivre.

Ce faisant, contrairement à ce que défend Orange dans son plan, il n'appartient pas seulement aux OI d'investir en déployant la fibre sur le territoire et en proposant aux opérateurs des offres adaptées. **Les opérateurs d'infrastructure et le cas échéant, leurs délégués, doivent également être à la manœuvre dans la définition des zones de bascule du cuivre vers la fibre, dans la définition de la communication autour du projet et dans la coordination avec les autres acteurs, opérateurs commerciaux ou élus.**

Ainsi, dans le plan d'Orange, les opérateurs d'infrastructure sont seulement invités à « prendre connaissance des zones à fermer » et à « signaler à Orange *« les éventuelles anomalies sur les prévisions de disponibilités »* » sans d'ailleurs qu'Orange ne soit tenu de tirer une quelconque conséquence d'un tel signalement.

Altitude défend au contraire un système de sélection concertée des zones sélectionnées. Ainsi, tous les opérateurs d'infrastructure pourraient, au même titre qu'Orange, soumettre des propositions de zones qu'ils ont identifiées comme éligibles à la fermeture à un comité d'expert, sous l'égide de l'Arcep, à qui il appartiendrait d'arrêter la liste définitive des zones concernées.

Si un tel système n'était pas retenu, il est en tout de cause nécessaire que les OI puissent disposer d'une capacité de veto et d'initiative dans le choix des zones concernées que ce soit pour les expérimentations ou pour les fermetures commerciales.

Une commission tripartite impliquant des représentants de l'Etat, des collectivités et des opérateurs pourrait également avoir compétence pour préciser la portée des adaptations au critère du 100% raccordable, et examiner, au regard du cadre ainsi posé, la conformité des demandes de dérogations formulée par les opérateurs. Cette Commission serait également chargée de définir la communication nationale et locale (cf. ci-après).

## 6. Sur la communication

Altitude s'inquiète de l'absence de réelle stratégie de communication envisagée par Orange.

En effet, Altitude rappelle qu'il s'agit d'un chantier industriel majeur dont le succès dépendra également de l'adhésion et de la mobilisation des consommateurs.

A cet égard, Altitude déplore qu'Orange se borne dans son plan à confier cette mission à la FFT sans préciser la nature des mesures envisagées.

D'abord, Altitude émet un doute sur la pertinence du choix de la FFT. En effet, les missions de la FFT sont tournées vers la représentation des intérêts économiques du secteur des communications électroniques davantage que vers la communication à destination du grand public sur un chantier industriel de grande ampleur. En outre, la FFT ne représente pas les territoires qui ont, là encore, un rôle central à jouer.

Ensuite et surtout, l'appui de la FFT, à le supposer pertinent, est en tout état de cause nettement insuffisant au regard des enjeux. En effet, faute d'une stratégie de communication rôdée, les consommateurs risquent de rester tenus dans l'ignorance des évolutions qui vont s'imposer à eux. Or, ces derniers seront d'autant moins enclins à adhérer à la transition vers la fibre qu'ils n'auront pu en anticiper les tenants et aboutissants. En conséquence, la distribution de flyers ou le collage d'affichettes dans les lieux publics seront insuffisants pour inciter massivement les clients à migrer.

Or, un échec dans la stratégie de communication aboutirait à des migrations *in extremis* massives que les opérateurs commerciaux n'auraient pas les moyens de prendre en charge. Plus encore, compte-tenu des évolutions du cadre législatif sollicitées par Orange afin de faciliter les résiliations à l'égard des abonnés et des opérateurs tiers, le risque serait, faute pour les abonnés d'avoir migré dans les temps, de généraliser le recours à une méthode de transition forcée, emportant le discrédit sur l'ensemble de l'écosystème et sur les pouvoirs publics.

Il est au contraire nécessaire que la migration par les clients soit anticipée et volontaire.

En conséquence, **Altitude estime qu'il est nécessaire de constituer une entité chargée de la promotion et de communication de la transition vers le réseau fibre.**

Cette entité inclurait les opérateurs et des représentants de l'Etat et des territoires. Sur le modèle de ce qui a été fait avec le GIP en charge de la communication sur la TNT, cette entité pourrait par exemple prendre en charge la mise en place d'un site internet, d'un centre d'appel téléphonique, la mise en place de points d'informations et proposer toute autre stratégie de communication utile.

## 7. Se donner les moyens réels de rebattre les cartes sur le marché entreprise

Le marché entreprise est historiquement moins concurrentiel que le marché grand public. Les efforts de l'Arcep pour le dynamiser commencent toutefois à porter leurs fruits et Altitude, via sa filiale Covage, entend pleinement y contribuer. Covage investit ainsi massivement pour couvrir rapidement

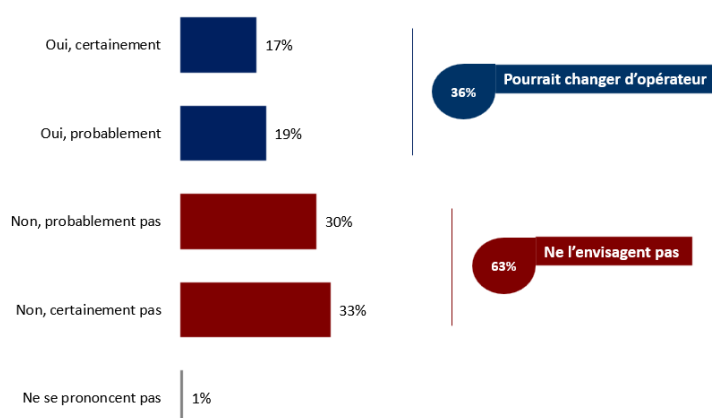
l'ensemble du territoire et pouvoir proposer des offres activées et attractives à l'ensemble des opérateurs entreprises. La zone AMII, la ZTD et une part significative de la zone RIP sont d'ores et déjà ouvertes (ou en cours d'ouverture) à la commercialisation sur les offres fibre.

Dans une étude IFOP menée il y a un an pour le compte de Kosci, il ressortait que seulement un tiers des entreprises interrogées envisageaient de changer d'opérateur à l'occasion d'une migration vers la fibre.

## 2/3 des professionnels ne pensent pas changer d'opérateur à l'occasion de la migration vers la fibre

Question : Et la migration vers la fibre pourrait-elle vous inciter à changer d'opérateur ?

Base : Aux entreprises non équipées en fibre, mais qui envisagent de le faire, soit 41% de l'échantillon



Source : étude IFOP

La fermeture du cuivre est donc une occasion unique de rendre le marché entreprise concurrentiel plus vite en bousculant le duopole. Il convient d'accompagner cette dynamique et de la favoriser.

Toutefois, la bascule vers la fibre est plus complexe sur le marché entreprise que sur le marché grand public : d'une part, les processus de décision y sont plus longs, s'accompagnent parfois d'appels d'offres et nécessitent des adaptations technologiques (passage du RTC à la VoIP, mise en place de VPN, de firewall, etc...) avec un besoin d'analyse de l'existant et de ce qu'il convient de faire, sans parler des durées d'engagement encore en cours. D'autre part, les entreprises sont surtout soucieuses d'éviter les coupures internet liées à la migration (difficultés pour le multi-site, impacts sur le chiffre d'affaires) et de conserver les offres sur cuivre qu'elles ont identifiées comme correspondant à leurs besoins. Comme indiqué ci-dessus, les offres actuelles ne répondent pas aux besoins de petits débits avec sécurisation à des niveaux tarifaires équivalents. A cet égard, pour ces entreprises, la migration est porteuse de risque qu'elles sont enclines à retarder le plus possible.

Cette transition ne saurait ainsi être brusquée, au risque que les entreprises choisissent, par ignorance ou par préjugé, de rester ou de revenir chez le duopole. La crainte est réelle qu'à vouloir aller trop vite, l'opportunité concurrentielle ne se retourne en piège pour les opérateurs alternatifs, avec un verrouillage massif des contrats, pour cause de durée d'engagement, sur les quelques prochaines années, gelant d'autant toute évolution de la situation concurrentielle.

Aussi, il convient que le délai de prévenance pour le marché entreprise soit adapté et plus important que pour le marché grand public. La fermeture technique doit être distante d'au moins 18 mois de la

fermeture commerciale afin de laisser le temps aux entreprises d'étudier correctement la question de la migration vers la fibre et d'éviter un choix par défaut dans la précipitation qui se ferait nécessairement au détriment de la concurrence. Ce délai doit être valable en particulier pour les premiers lots de fermeture technique anticipée dès 2023 pour lesquels des dérogations sont sollicitées sur la partie délais.

Par ailleurs, il est essentiel que les entreprises continuent à figurer parmi les exceptions de la fermeture à l'adresse pour les raisons déjà identifiées, notamment le risque développé au point 1 de cette réponse selon lequel un client concerné par la fermeture commerciale à l'adresse, et qui ne serait pas prêt à migrer, serait dans l'incapacité de changer de fournisseur pendant plusieurs années. Cette situation pourrait être encore plus défavorable sur le marché entreprise où la concurrence est encore très fragile.

Etant donné l'objectif actuel de fermeture commerciale qui se fera principalement entre 2028 et 2030, **il est également fondamental de garantir un niveau élevé de qualité de service sur le réseau cuivre pour les entreprises dans ce délai.** Nous demandons à ce sujet que les entreprises ne soient également pas concernées par le jalon d'adaptation du SAV (3.5.2 et 4.4).

Altitude alerte également l'Autorité **sur les « trous de couverture » des entreprises en FttH qui doivent être résolus avant une éventuelle fermeture commerciale.** Cette remarque est à la fois valable en ZTD, où le guichet imposé à Orange dans le cadre de l'analyse de marché tarde à être mis en œuvre et où de nombreuses entreprises ne disposent pas encore du FttH, et en zone AMII, où il arrive que certaines entreprises soient « oubliées » des IPE, décalant de 6 mois minimum leur raccordabilité quand bien même l'oubli serait signalé à l'OI.

La situation est particulièrement inquiétante en ZTD où il n'existe pas d'obligation de complétude à ce jour. Pour cette zone, Orange se montre aussi optimiste que flou dans son projet de plan : *« la dynamique de déploiement constatée sur ces zones permet d'envisager la fermeture commerciale dans le calendrier envisagé »* et d'ajouter qu' *« Orange veillera au respect du critère de couverture »* sans aucune précision ni engagement. D'après les derniers chiffres de l'ARCEP, il subsiste un nombre important de locaux qui restent non raccordables sur la ZTD par exemple sur Paris ou des villes comme Lille, Strasbourg ou Marseille. Il arrive même que ces villes soient bien moins couvertes que les zones RIP avoisinantes. Cette situation inquiète particulièrement Altitude et sa filiale Covage dans la mesure où, dans le cas où le cuivre serait fermé sur ces zones sans solution sur la couverture FTTH, cela pourrait significativement favoriser des opérateurs comme Orange ou SFR qui disposent par ailleurs de couverture FTTO sur ces zones. Quand bien même ces zones ne seraient pas fermées en cuivre, au fil des années et des évolutions besoins en débit des entreprises, celles-ci ne pourront souscrire qu'à des offres FttO, réduisant la concurrence au détriment des clients finaux.

Pour toutes ces raisons, **la mise en œuvre effective – au moins 1 an avant - du guichet prévu par l'analyse de marché doit être un prérequis à toute fermeture de la ZTD.** Nous préconisons également que le délai de 6 mois soit ramené à 3 mois pour permettre de proposer un raccordement raisonnable aux entreprises. **L'ARCEP pourrait également envisager de renforcer les obligations de complétude dans la ZTD à l'occasion du prochain cycle d'analyse.**

De plus, il ne faudrait pas qu'Orange privilégie, lors de la fermeture, les zones où la concurrence est la moins vive (par absence d'infrastructures FttH ou autres) pour préempter massivement les clients. A ce titre, et pour éviter que cela ne se produise, il conviendrait d'ajouter un critère concurrentiel préalable à la fermeture. La présence d'un opérateur proposant uniquement des offres de gros sur le marché entreprise apparaît ainsi essentielle pour permettre la fermeture d'une zone. Ce critère s'insère par ailleurs complètement dans la stratégie concurrentielle de l'Arcep sur ce marché.

Par ailleurs, Altitude s'inquiète des évolutions tarifaires des offres activées SDSL. En effet, en plus des évolutions éventuelles de la couche passive s'ajoutent les évolutions de la couche activée. La méthode des CRF, jusqu'ici utilisée, risque de s'avérer inadaptée à un réseau en cours de vidage et à une transition technologique. Les mêmes arguments que ceux tenus sur la couche passive trouvent également à s'appliquer pour la couche activée et militent pour un gel des tarifs de gros. Sans mesures prises par l'Autorité rapidement, les évolutions tarifaires risquent d'être significatives, à l'image de celles des tarifs de CELAN et C2E sur cuivre entre 2021 et 2022.

## 8. L'après fermeture : décommissionnement et infrastructures de génie civil

Altitude déplore qu'Orange élude dans son plan toutes les questions sous-jacentes à la dépose du cuivre.

En effet, Orange n'apporte aucune réponse dans son plan sur le calendrier et les modalités de dépose du cuivre ni sur les incidences sur la maintenance du génie civil.

**En premier lieu**, à l'instar de la fermeture technique du réseau, la dépose du cuivre aura des impacts sur l'ensemble de l'écosystème et doit être pensée et organisée collectivement avec les opérateurs d'infrastructure afin de garantir de moins de désagréments sur le réseau fibre et ses clients.

En effet, le risque serait de mettre en péril l'infrastructure de fibre optique en reproduisant dans les modalités de dépose du cuivre les affres du raccordement en mode STOC. La dépose du cuivre devra être effectuée de manière et selon des process transparents standardisés avec des critères de qualité à satisfaire. A cet égard, les opérateurs qui déploient le réseau en fibre optique, qui sont naturellement les plus soucieux de la pérennité de ce réseau, seraient les acteurs les plus adéquats pour procéder à la dépose du réseau cuivre. De surcroît, et conformément à l'objectif du L. 32-1 du CPCE de développement de l'emploi, la réalisation de cette prestation par les OI permettrait de garantir la pérennité des emplois une fois les déploiements achevés. Il semble enfin souhaitable de confier à des filières locales et de proximité la mise en œuvre de la dépose du cuivre et son retraitement (les grands appels d'offres nationaux comme pour le raccordement du client final en mode STOC n'ont pas réussi à convaincre sur le volet qualitatif).

En conséquence, Altitude suggère qu'à l'instar de ce qui est proposé pour la réparation du génie civil, **les opérateurs d'infrastructure se voient offrir la possibilité d'être sous-traitants d'Orange pour la dépose du réseau cuivre**. En tout état de cause, les opérateurs d'infrastructure devront *a minima* bénéficier d'une information précise sur le calendrier et les dates effectives auxquelles la dépose interviendra.

**En deuxième lieu**, Altitude s'inquiète du devenir du génie civil après la dépose du cuivre. En effet, le plan d'Orange reste silencieux sur les garanties qui seront apportées pour préserver la maintenance des infrastructures de génie civil après le décommissionnement.

D'une part, Orange n'apporte pas de précision sur les conditions du démontage des infrastructures de génie civil dont le cuivre aura été retiré. En particulier, ces infrastructures ne devraient pas pouvoir être retirées dès lors qu'elles sont susceptibles d'être mobilisées pour le déploiement de la fibre. A cet égard, le consentement des opérateurs d'infrastructure responsables du déploiement sur la zone de décommissionnement devra être recueilli.

D'autre part, **Altitude s'interroge sur les conditions de maintenance du génie civil dans les zones où Orange aura retiré son câble cuivre**. En particulier, Orange pourrait ne pas exercer son rôle sur la maintenance dans des conditions identiques selon que le déploiement serait assuré par Orange ou par

un opérateur d'infrastructure tiers. Plus largement, Altitude s'interroge sur la pertinence de laisser à Orange le rôle de maintenir un réseau qu'il n'exploite plus. A cet égard, dans la perspective de garantir la pérennité des réseaux, d'autres solutions pourraient être envisagées comme le transfert de la maintenance des fourreaux à l'opérateur d'infrastructure de la zone ou à un établissement public national créé à cet effet. Dans l'intervalle, les obligations de non-discrimination imposées à Orange dans le traitement des demandes de réparation du génie civil devront être renforcées.

## Réponse d'Altitude sur la consultation tarifaire

A titre liminaire, Altitude note que l'ARCEP avait initialement prévu qu'un ajustement tarifaire puisse être envisagé avant la fin du cycle à la condition qu'Orange présente un « plan **concret et ambitieux** de fermeture de son réseau cuivre », « et en fonction **des garanties qu'il présenterait quant à la rapidité de la transition entre cuivre et fibre** »<sup>4</sup>. Pour toutes les raisons mises en avant ci avant et détaillées au long de cette réponse, Altitude estime que le plan actuel n'est absolument pas suffisant.

Par ailleurs, les observations de l'Autorité de la Concurrence soulevées en septembre 2020 restent tout à fait d'actualité : « tant que les accès cuivre actuellement en service demeuraient actifs, les opérateurs alternatifs ne pouvaient pas nécessairement maîtriser le rythme de bascule de leurs clients, dont certains se montrent réticents face aux travaux d'installation de la fibre. Il convient dès lors d'analyser plus finement les raisons pour lesquelles l'offre et la demande des marchés de détails ne basculent pas vers la fibre dans certains cas. En particulier, il se peut qu'une frange de clients préfèrent le cuivre ou refusent une migration pour des raisons non tarifaires. L'existence de tels aléas peut donc laisser craindre, en cas de hausse du tarif cuivre, la création d'une rente temporaire au profit d'Orange. Dans ce contexte, le dispositif qui sera mis en place par l'Arcep devra veiller aux incitations fournies aux différents acteurs, pour autant qu'ils puissent adapter leurs stratégies en fonction de ces incitations, tout en s'assurant de ne pas créer de déséquilibres financiers susceptibles de distordre la concurrence qui se développe sur les infrastructures en fibre optique. »<sup>5</sup>

### Questions 1 et 2 :

Premièrement, l'Arcep semble sous-entendre que la levée de cette obligation, la hausse des tarifs et l'impossibilité de souscrire à une nouvelle offre cuivre pendant la phase de fermeture commerciale permettrait d'accélérer la migration vers la fibre. Cette affirmation n'est pas démontrée et plusieurs éléments permettent d'en douter.

D'une part, les OC lorsqu'ils sont présents en fibre, ne proposent déjà plus de cuivre dans leurs offres de détail. L'effet de la fermeture commerciale sera donc négligeable car déjà largement mise en œuvre. Par ailleurs, sur la base des données publiées par l'Arcep, il est possible de déduire la courbe de migration vers la fibre qui ressemble à une courbe logistique. Si la migration depuis le cuivre se faisait uniquement sur la base du churn (avec le taux déductible des informations publiées par l'Arcep), au moment où le client cherche à changer d'opérateur, alors la courbe de migration serait nettement plus basse. Il faudrait significativement augmenter le taux de churn pour aboutir à une courbe d'accès fibre similaire à celle obtenue par courbe logistique. Autrement dit, les clients migrent déjà volontairement vers la fibre lorsqu'ils en ont la possibilité et de façon massive, sans attendre un changement d'opérateur et/ou une sortie d'engagement, probablement pour profiter d'une meilleure connexion.

D'autre part, sur la partie tarifaire, les travaux économiques de Marc Bourreau et al<sup>6</sup> permettent de déduire que l'effet de la hausse du tarif du dégroupage sur l'adoption de la fibre est faible

---

<sup>4</sup> Communiqué de presse de l'Arcep du 11 septembre 2020 « Tarifs du dégroupage »

<https://www.arcep.fr/actualites/les-communiques-de-presse/detail/n/tarifs-du-degroupage.html>

<sup>5</sup> Avis de l'Autorité de la Concurrence n°20-A-07 du 15 septembre 2020.

<sup>6</sup>Cf. par exemple, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2279328](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2279328)

comparativement aux avantages qualitatifs du FttH par rapport au cuivre et à l'appétence des consommateurs. Au-delà de ces considérations théoriques, l'augmentation du tarif devrait logiquement jouer d'abord sur les clients les plus sensibles au signal prix (si Orange profite bien de sa nouvelle liberté pour augmenter les tarifs). Or il s'agit probablement des clients qui changent déjà le plus souvent d'opérateurs en profitant des dernières promotions, remises, fin de tarif préférentiel d'un an, etc... ils ont donc sans doute déjà dû être forcés de migrer vers la fibre sur la période (cf. argument précédent sur la non-disponibilité des offres de détail cuivre), d'autant plus que les offres fibre et cuivre sont systématiquement au même prix (vérifié le 16/03/2022 sur le site des différents OCEN). Il faudrait donc une hausse suffisamment significative pour inciter des clients un peu moins sensibles à migrer.

Si l'augmentation du tarif a un effet, cet effet repose évidemment sur l'hypothèse non vérifiable que les OC répercuteront tous les hausses du tarif du dégroupage dans leurs offres de détail et que les tarifs des offres fibre et cuivre seront différenciés, ce qui n'est jusqu'à présent pas le cas. D'ailleurs cette différenciation tarifaire interroge : pour une même offre, et donc pour un même contrat, le client se verrait appliquer ou non une hausse selon qu'il est sur cuivre ou sur fibre. La faisabilité juridique d'une telle pratique reste à étudier. De plus, Orange peut plus facilement supporter d'absorber dans ses marges la hausse tarifaire, qu'il récupère ailleurs au sein du groupe. Il est donc moins enclin à répercuter la hausse au détail, alors même qu'il s'agit de l'opérateur avec la plus grosse part de marché. Enfin, il pourrait s'agir d'une occasion pour les OC d'augmenter à la fois les tarifs sur le cuivre et sur la fibre et donc leur marge future, alors que les OC ont été contraints jusqu'ici d'aligner le tarif de la fibre sur celui du cuivre.

Toujours dans l'hypothèse d'une répercussion de la hausse tarifaire sur les offres cuivre uniquement, il faudrait une hausse extraordinaire pour faire migrer les derniers abonnés (si l'idée est de vider le réseau) qui seront :

- Des personnes qui n'ont pas conscience de ce que leur coûte leur abonnement, par exemple les personnes âgées ;
- Des personnes qui n'ont pas le choix, car la fibre n'est pas réellement disponible sur la zone (non raccordabilité côté OI) ;
- Des entreprises encore engagées avec leur opérateur sur une offre précise en cuivre ;
- Des personnes pour qui le coût de migration est très important, par exemple avec des travaux en domaine privé.

Pour ces personnes, la hausse tarifaire reviendrait peu ou prou à une contrainte injustifiée voire une exclusion des personnes aux revenus modestes du réseau télécom fixe (en effet ces abonnés privilégieront sans doute un accès mobile plutôt que de migrer vers la fibre).

La question qui se pose est alors l'effet concret de la mesure par rapport à la migration naturelle des abonnés. De façon plus certaine, c'est bien la fermeture technique qui aura un effet accélérateur sur la migration vers la fibre et c'est elle qu'il convient de mettre en œuvre au plus vite.

Pour les clients entreprises, la hausse tarifaire sera probablement sans effet, celles-ci étant peu sensibles à la hausse qui pourrait être envisagée (même en doublant ou triplant le tarif). Pour rappel, les offres de détail entreprises, notamment avec GTR, sont à un niveau qui rend faible en pourcentage la hausse de la composante passive. Les entreprises sont également plus frileuses à changer d'accès, y compris lorsqu'elles sont sensibles au tarif. Par ailleurs, du fait des durées d'engagement et des clauses contractuelles propre au marché, il existe un risque réel que les OC ne puissent pas toujours répercuter les hausses à leurs clients ou qu'ils fassent le choix de les absorber, fragilisant les plus petits acteurs. A titre d'exemple, et spécifiquement sur le marché entreprise, nous constatons une absence de



migration d'une part significative et majoritaire du parc DSL de Covage. Plusieurs raisons peuvent se cumuler : absence de besoin de débit supérieur pour un tarif supérieur, peur de la part des clients de Covage de perdre le client final au profit d'un autre opérateur, absence d'offre réellement équivalente (notamment en SDSL). Sur ce dernier point, Covage constate que les offres FttH ne répondent pas aux besoins des clients en termes de sécurisation (débit garanti et GTR) et que les offres FttO et FttE présentent des tarifs largement supérieurs (x2) à ceux des offres SDSL.

C'est pourquoi le signal tarifaire pour les accès entreprises devrait être, sinon annulé, au moins repousser jusqu'aux derniers mois avant la fermeture technique. De façon concrète, dès lors que la fermeture technique est annoncée 12 mois après la fermeture commerciale, les entreprises commenceront leur migration vers la fibre qui s'étalera sur 3 à 6 mois. Seule la fermeture technique, en leur offrant une perspective d'arrêt du service, sera à même d'enclencher leur migration. Dans l'intervalle, il est certain que les OC devront prendre pour eux la hausse tarifaire, sans pouvoir la répercuter au client final (commerciallement ou contractuellement). La hausse se fera donc au détriment des OC entreprises et renforcera encore Orange. Toutefois, dans le cas où la fermeture technique interviendrait à un horizon significativement supérieur à 12 mois après la fermeture commerciale, alors il pourrait être envisagé d'envoyer un premier signal tarifaire pour faire migrer les entreprises sensibles au prix avec un préavis long (au moins 6 mois).

Si l'exonération de hausse tarifaire sur le marché entreprise n'est pas retenue, il conviendra que l'Arcep observe attentivement l'évolution du parc SDSL avant et après envoi du signal tarifaire afin de prendre toute nouvelle mesure utile à la sauvegarde de la concurrence sur ce marché.

De façon générale, pendant toute la période entre la fermeture commerciale et la fermeture technique, la hausse du dégroupage aura pour principal intérêt d'enrichir Orange au détriment des autres OC, voire en poussant les clients de ces derniers dans les bras d'Orange. Sur le marché entreprise cette problématique est particulièrement sensible.

Altitude considère qu'il n'est pas légitime qu'Orange puisse garder le delta entre coût et tarif. Il conviendrait que ces montants puissent être récupérés afin par exemple de réparer ou construire le GC dont l'état ou l'absence rend aujourd'hui complexes et coûteux certains raccordements. Un mécanisme de SU où Orange serait encore prestataire pour la partie raccordement ou tout autre fond seraient à étudier en ce sens. En effet la question des raccordements complexes va devenir de plus en plus prégnante à mesure que le temps passera et que la perspective de la fermeture technique se rapprochera. Altitude a déjà remonté à l'Arcep et à la DGE dans plusieurs consultations publiques que ces raccordements constituent un problème notamment financier sans solution à ce jour. Il convient de traiter au plus vite tous les sujets en souffrance afin que la fermeture technique puisse se faire dans de bonnes conditions.

#### Questions 3 et 4 :

Concernant les modalités de hausse, si hausse il doit y avoir, Altitude considère d'une part qu'une hausse importante en une fois a plus de chance de produire des effets sur le marché GP plutôt que plusieurs petites hausses indolores pour le client final (métaphore de la grenouille et de l'eau bouillante). D'autre part, une hausse plus importante dès le début implique plus de revenus pour Orange qu'il convient de récupérer par ailleurs. Ces hausses doivent impérativement s'accompagner de la perspective d'une fermeture technique à une date engageante pour Orange. Comme dit précédemment, il conviendrait de repousser les hausses tarifaires le plus tard possible pour les clients entreprises, tout en annonçant la date de fermeture technique au plus tôt. Les hausses ne devraient également pas trouver à s'appliquer auprès des clients dont la raccordabilité effective n'est pas

garantie, y compris en partie privative. Concernant le niveau retenu, un doublement ou un triplement du tarif devraient être recherchés et n'apparaît pas excessif si l'on considère le tarif hors IFER.

Altitude considère que le raisonnement devrait être menée sur la base d'une évolution en pourcentage, car cette approche permet de raisonner en taux de marge, ce qui n'est pas le cas en cas d'évolution de +X€. La non excessivité ne devrait ainsi pas s'apprécier en tant que valeur absolue mais par rapport à une référence initiale (le coût de la prestation) et donc en raisonnant en pourcentage. Les évolutions devraient être connues au plus tôt afin de garantir la plus grande prévisibilité aux OC.

#### Question 5 :

Altitude considère que l'option 2 est préférable. Elle permet un mouvement sur le marché GP tout en protégeant d'effets indésirables le marché entreprises. Pour ce dernier, c'est le signal de fermeture technique qui amorcera la migration et non le signal tarifaire. Altitude alerte l'Autorité sur le fait que toutes les entreprises ne souscrivent pas à une GTR sur tous leurs accès. Il n'en demeure pas moins qu'elles peuvent être engagées pour une période longue et que le signal tarifaire reste non pertinent pour ce type de clients, qu'ils aient souscrit ou non à une GTR.

#### Question 6 :

Altitude défend l'absence de hausse tarifaire pour les accès entreprises. Toutefois, si cela ne pouvait être évité, il ne semble pas utile de complexifier encore plus la lecture des hausses tarifaires. Aussi le scénario A serait à privilégier.

#### Question 7 :

Les accès entreprises doivent être dispensés de hausse tarifaire. A défaut, le délai de préavis pour les accès entreprises doit être le plus long possible, idéalement 36 mois, délai habituellement d'engagement des clients pour ces accès, et au minimum 6 mois, délai pour migrer les clients au plus vite. Concernant les accès GP, le délai de préavis est à mettre en regard du délai de raccordement des clients, auquel s'ajoute quelques semaines pour leur signaler les modifications éventuelles à venir sur leur abonnement. Un délai de 3 mois semble ainsi raisonnable.

#### Questions 8 et 9 :

La levée de toute obligation tarifaire permettrait à Orange de faire comme bon lui semble, cela ne nous semble pas une voie à poursuivre. Orange pourrait finalement décider de baisser le tarif au moment de cette dernière étape, en fonction des zones du territoire, selon qu'il soit ou non l'OI. L'Arcep ne disposera alors plus de l'outil de non discrimination tarifaire et géographique. Par ailleurs, concernant les hausses, il est probable que les derniers récalcitrants ne quitteront le réseau cuivre qu'au moment de la fermeture technique car ils ne disposeront pas d'offres de substitution (ce qui d'ailleurs remet en cause localement l'hypothèse de substituabilité cuivre/fibre, donc la puissance d'Orange et donc la levée de l'orientation coût). Peu importe donc le niveau retenu, cela se fera au détriment du consommateur final et des OC et au profit d'Orange si aucun mécanisme correctif n'est mis en place.

#### Question 10 :

La préoccupation de l'Arcep sur une possible discrimination géographique d'Orange semble légitime si l'on considère Orange comme une entité rationnelle (qui cherche à maximiser son profit). Aussi Altitude est elle favorable à l'introduction de cette obligation. Toutefois, il conviendrait que la non discrimination géographique trouve à s'appliquer sur toutes les obligations imposées à Orange et pas seulement sur les obligations tarifaires. La même préoccupation peut effet exister concernant la partie

SAV dans le cas où Orange déciderait de ne plus réparer les accès uniquement à certains endroits (si cette mesure était adoptée).

#### Questions 11 et 12 :

Altitude considère comme absolument primordial qu'Orange respecte son plan de fermeture technique. Comme précisé plus haut, Altitude émet des doutes sur les effets réels de la fermeture commerciale et de la levée de l'orientation vers les coûts sur la vitesse de migration. Le seul facteur à même d'accélérer l'adoption de la fibre par rapport à la situation actuelle est la fermeture technique. Si Orange ne respecte son engagement de fermeture technique, alors cela revient pour Orange à seulement profiter de la levée de l'orientation coûts. Altitude appelle l'Arcep à la plus grande vigilance sur ce point. Si Orange ne respecte pas son calendrier et que par ailleurs les montants en surplus de l'orientation coûts ne font pas l'objet de l'alimentation d'un fond (SU ou autre), alors l'orientation coûts devrait être rétablie.

#### Question 15 :

##### **IFER :**

L'Autorité ne semble pas aborder le problème de l'IFER. Altitude constate déjà que certains OC ne paient pas les montants d'IFER qui leur sont refacturés. Or ces montants sont à la fois significatifs et complètement absents des tarifs des lignes directrices. Du fait d'une migration rapide, voire plus rapide encore grâce à la fermeture du cuivre, et de l'exclusion de la base taxable des accès de moins de 5 ans, le montant unitaire de l'IFER va exploser. Or s'il existe bien un mécanisme pour ajuster à la hausse le montant de la taxe, il n'en existe aucun pour l'ajuster à la baisse. Le secteur pourrait supporter au global plus de 2.5 fois ce qu'il supporte aujourd'hui en termes d'IFER. Il est donc important que d'une part l'Arcep réaffirme que les OI sont bien légitimes à répercuter ces montants, notamment dans les RIP, et d'autre part que l'Autorité interpelle le gouvernement pour éviter que l'IFER ne devienne le premier poste de coûts au sein des composantes passives.

##### **GC BLO :**

Il arrive qu'Orange procède au démontage de certaines infrastructures au moment du démontage du cuivre. C'est notamment le cas pour des poteaux qui ne supportent pas de câbles fibre à ce moment. Il semble légitime que dans ces cas, l'Arcep s'assure que les actifs soient bien dépréciés dans les comptes d'Orange et sortent de la base de coûts de GC BLO. De la même façon, les tronçons de GC n'ayant pas vocation à être utilisés par la fibre sur les zones fermées techniquement devraient être sortis de la base de coûts, par exemple si un an après le démontage il n'existe toujours aucun câble fibre dans les infrastructures.

Par ailleurs, Altitude interpelle l'Arcep sur le fait que le GC, y compris lorsqu'il ne contiendra plus de câble cuivre, doit continuer à faire l'objet d'une maintenance et d'un entretien continu d'Orange. Il serait anormal que sur les zones où Orange ne serait pas l'OI, la qualité du GC se dégrade.

##### **Frais de résiliation :**

Altitude invite l'Arcep à mettre tout en œuvre pour parvenir à la levée des frais de résiliation pour l'abonné qui peuvent être un frein supplémentaire à la migration vers la fibre.

##### **Tarifs activés :**

Par ailleurs, Altitude alerte l'Autorité sur les tarifs des offres activées SDSL. En effet, en plus des évolutions éventuelles de la couche passive s'ajoutent les évolutions de la couche activée. La méthode des CRF, jusqu'ici utilisée, risque de s'avérer inadaptée à un réseau en cours de vidage et à une

transition technologique. Les mêmes arguments que ceux tenus sur la couche passive trouvent également à s'appliquer pour la couche activée et militent pour un gel des tarifs de gros. Sans mesures prises par l'Autorité rapidement, les évolutions tarifaires risquent d'être significatives, à l'image de celles des tarifs de CELAN et C2E sur cuivre entre 2021 et 2022.