

CONSULTATION PUBLIQUE PORTANT SUR :

Modèle générique de tarification de l'accès aux réseaux en fibre optique jusqu'à l'abonné en dehors des zones très denses

Soumission de la société Altitude Infrastructure



Date limite de remise : 20 Février 2014

Destinataire : Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes

Soumissionnaire : ALTITUDE INFRASTRUCTURE

Adresse : 9200 Voie des Clouets, 27100 VAL DE REUIL

Mail : accueil@altitudeinfra.fr

Document non confidentiel, pouvant être diffusé par l'ARCEP

Modèle de tarification FTTH

Avant-Propos

Soucieuse de participer aux débats publics liés à la régulation du secteur des télécommunications et fortement concernée par les évolutions affectant les marchés du haut et du très haut débit, la société Altitude Infrastructure est particulièrement attentive aux échanges visant à encadrer et/ou à orienter les pratiques mises en œuvre sur les réseaux FTTH.

En effet, en tant qu'opérateur d'infrastructures Très Haut Débit, nous accueillons favorablement l'initiative de l'ARCEP de clarification des mécanismes de définition des tarifs de gros sur les réseaux d'accès Très Haut Débit. Cette problématique nous concerne à différents titres, nous souhaitons partager notre vision :

- En tant qu'opérateur d'immeuble dans le cadre de RIP, via Altitude Infrastructure et ses différentes sociétés délégataires ;
- En tant qu'opérateur d'immeuble sur des réseaux propres, via Métroptic et notre réseau amiénois ;
- Et en tant qu'opérateur commercial FTTH, via Wibox.

Nous savons que l'Autorité fera bonne analyse des éléments que nous transmettons et tenons par avance à l'en remercier.

Les enjeux et objectifs d'un modèle de tarification des offres d'accès FTTH :

La création d'un modèle de tarification FTTH répond à une demande forte du secteur, notamment des collectivités et des opérateurs de RIP, visant à prendre en compte les enjeux suivants :

- l'harmonisation des pratiques commerciales sur le marché de gros aussi bien dans le cadre des déploiements privés que dans celui des projets d'aménagement numérique des territoires , et ainsi la péréquation géographique des tarifs ;
- la capacité à assurer le financement pérenne des réseaux, en permettant une rentabilité des investissements consentis et un encadrement du risque investisseurs ;
- la nécessité de visibilité dans le montage des projets des collectivités ;
- la prise en compte de l'espace économique propre aux stratégies inhérentes à chaque acteur de la chaîne (Etat, collectivités, opérateurs de RIP, opérateurs d'activation, opérateurs intégrés, opérateurs commerciaux d'envergure nationale, opérateurs émergents, opérateurs locaux...).
- la capacité des opérateurs d'immeubles à proposer des offres techniques et tarifaires répondant aux besoins des différents opérateurs commerciaux, et ainsi d'éviter les pressions isolées des opérateurs commerciaux sur les tarifs, susceptibles de remettre en cause les modèles économiques de long terme dans le cadre des RIP. L'enjeu est donc d'inciter les OCEN (notamment) à exposer clairement les conditions dans lesquelles ils seront en mesure de venir commercialiser sur les RIP.
- la création d'un contexte de sérénité et de stabilité dans la commercialisation des RIP, indépendamment des questions de montages et de durées contractuelles propres à chaque projet.

Par cette démarche, nous comprenons que l'ARCEP souhaite créer un référentiel commun et partagé entre les différents acteurs, qui pourra à terme déboucher sur la mise en œuvre de mécanismes de régulation symétrique ou asymétrique, ou encore sur la publication de lignes directrices (qui ont récemment fait l'objet d'un amendement sur le volet Télécom de la Loi Macron).

Ce référentiel pourra être utilisé notamment dans le cadre de règlements de différents afin de pouvoir apprécier le respect des principes réglementaires en termes de mutualisation des réseaux en dehors des zones très denses. Altitude Infrastructure confirme être favorable à cette démarche.

Prise en compte des spécificités des RIP :

Dans notre retour sur la première consultation, nous avons formulé de nombreuses réserves quant à la pertinence du modèle, plus spécifiquement de son approche coût (déduction d'un tarif en fonction de coût d'investissement notamment), dans le cadre spécifique des projets de réseaux d'initiative publique (RIP). Nous soulignons notamment les risques forts induits sur l'impossibilité de créer les conditions d'une péréquation territoriale des tarifs, du fait des investissements logiquement plus

élevés sur les territoires concernés par le Plan France Très Haut Débit et de la capacité moindre à produire des économies d'échelle.

Au travers de cette nouvelle version, l'Autorité présente une analyse prenant beaucoup plus en compte les impératifs inhérents au RIP et suggère une « application » différente du modèle. En effet, la logique serait inverse à celle liée à des déploiements privés. Le modèle définirait des tarifs de marchés, permettant une harmonisation des pratiques commerciales à l'échelle nationale, desquels il serait possible de tirer des conclusions sur les montages économiques des contrats passés entre collectivités et opérateurs de RIP.

A ce titre, 2 principaux montages se distinguent :

- Les montages de type concessif, mêlant mission de mise en œuvre et d'exploitation / commercialisation des infrastructures. Pour ces projets, le modèle permettrait de distinguer un montant d'investissement supportable par l'opérateur de RIP et d'ainsi déterminer un montant de subvention publique cohérent.
- Les montages de type affermage ou régie intéressée, dans lesquels les prestations de construction et d'exploitation / commercialisation sont portées par des entités distinctes. Dans ce cadre, l'appréciation est plus complexe, les natures des flux entre collectivités et opérateurs de RIP étant diverses (rémunération fixe, rémunération variable, intéressement...) et adossées à des indicateurs variables (en fonction de performances commerciales, d'un chiffre d'affaires mêlant recettes FTTH et autres recettes, de critères techniques...). Pour se rapprocher du modèle proposé, il est alors possible d'assimiler la valeur actualisée du cumul des loyers (versés par le Délégué au Délégué) à la part privée du montant des investissements initiaux susceptibles d'être rentabilisés.

Sur cette seconde catégorie de montages, notre conviction est que ce sont les contrats de RIP qui doivent s'adapter aux tarifs, et non pas l'inverse. Dans le cas contraire, des plaques isolées aux pratiques commerciales exotiques seraient créées, ce qui serait totalement contraire aux objectifs globaux du modèle exprimés précédemment.

Cependant cela ne va pas sans créer des complexités, notamment pour apprécier le caractère évolutif de certaines composantes de la tarification FTTH. C'est notamment le cas pour la quote-part récurrente des offres de co-investissement, censée varier pour compenser l'impact de la conjoncture commerciale sur le risque investisseur (dans ce cas, les investisseurs sont les collectivités en direct). Dans le cadre de ces montages spécifiques, il semble très compliqué de traduire aux seins des contrats publics privés ce qui est déjà complexe à formaliser dans le cadre des contrats OC / OI.

Cela reviendrait à adapter des redevances d'affermage (dans le cas des affermagés) ou des niveaux d'intéressement (dans le cas des régies) en fonction de résultats basés sur tarifs qui seraient eux-mêmes variables.

A ce titre, nous sommes tout à fait disposés à échanger avec l'Autorité dans le cadre d'un groupe de travail pour partager sur les différents cas de figure rencontrés (Régies intéressées Doubs Très Haut

Modèle de tarification FTTH

Débit et Eure Numérique notamment), qui nous ont déjà donné l'occasion d'aborder ces problématiques sous de nombreux angles.

Problématiques spécifiques aux tarifs pratiqués sur le tronçon PBO – DTIO

Dans le cadre de la consultation et des différentes approches exprimés par l'ARCEP, la manière de traiter le segment PBO – DTIO (raccordement final) a retenu notre attention et soulève quelques interrogations.

En effet, 2 types de système / de tarification sont évoqués, un donnant lieu à la mise en œuvre d'un mécanisme de droits de suite, et un second basé sur une politique de forfait (sous forme de Frais d'Accès au Service).

Concernant le système de droits de suite, nous sommes en effet favorables à ce que soient déduits de l'assiette de calcul les frais facturés au client final. Cependant, cela implique des conséquences opérationnelles qui ne sont à ce stade pas traitées et nécessiterait selon nous qu'un encadrement des tarifs facturés au client finaux soit pratiqué sur ce tronçon. Dans le cas contraire, des pratiques très différentes pourraient être constatées sur le marché de détails, et cela aurait un impact sensible sur les niveaux de droits de suite dont seraient redevables les OC en cas de churn, quand bien même il ne serait commercialement plus envisageable de mettre à contribution les clients finaux.

La solution de type FttDP, si elle devait être utilisée par les différents opérateurs, aurait pour conséquence une modification du tarif et de la nature du raccordement final. Nous considérons que l'utilisation de cette technologie ne doit en aucun cas être considérée comme équivalente à la réalisation d'un raccordement FttH et donc ne doit pas être traitée de la même manière. Cependant, si cette solution était largement déployée à l'avenir, il faudrait être vigilant à l'impact sur les tarifications sur les marchés de détail voire de gros.

Sur un autre plan, en zones moins denses, le Plan France Très Haut Débit (via les différents mécanismes de subventionnement décrits dans son cahier des charges) semble définir un montant d'investissement supportable par l'OI pour la réalisation des raccordements à hauteur de 250 €. Nous souhaitons savoir comment ce point s'intègre au sein du modèle proposé.

Concernant le système par FAS, nous sommes favorables à sa mise en œuvre. En effet, seul ce système est susceptible de répondre aux besoins et aux spécificités des opérateurs de détails alternatifs, ne disposant ni de la trésorerie ni des moyens techniques pour intégrer une politique de droits de suite au sein de leurs outils de production. Cependant, nous nous interrogeons sur le montant de 200€ présentés dans le modèle, et leur cohérence vis-à-vis des tarifs pratiqués dans le cadre des droits de suite.

A titre indicatif, sur la majorité des RIP Très Haut Débit exploités par Altitude Infrastructure, les 2 systèmes sont déjà proposés (250€ avec droits de suite, 100€ sous forme de forfait). Il serait donc

Modèle de tarification FTTH

également intéressant de clarifier les modalités de passage d'un type de facturation à un autre (droits de suite vers système de FAS et inversement).

Rappel de sujets déjà évoqués lors de la première consultation et non pris en compte à ce stade :

La prise en considération d'un service activé :

Dans la note descriptive du modèle, le fait que la possibilité de commercialiser du service activé soit mentionnée est selon nous un signal positif. Cependant, l'activation des réseaux est considérée comme une simple couche supplémentaire qui vient s'ajouter à une composante passive (à même donc de justifier une tarification complémentaire). Nous réfutons cette vision, la logique industrielle induite étant complètement différente.

En effet, l'activation, de manière neutre et mutualisée, est un moyen d'ouvrir les réseaux à de nouveaux acteurs dont les stratégies divergent (opérateurs spécialisés notamment) ou dont les capacités à investir dans une infrastructure de collecte propre est moindre. Ainsi, l'animation concurrentielle sur les réseaux et la capacité pour des émergents à prendre de l'ampleur sur le marché français en dépendent, à l'instar de Free lors de l'ouverture du bitstream sur le réseau cuivre.

De plus, dans une approche basée sur les coûts, les tarifs pratiqués sur l'activé doivent prendre en compte l'amortissement des investissements consentis dans les équipements d'activation (au NRO et chez le client final) et les coûts d'exploitation, mais aussi les coûts de collecte et de livraison mutualisée engendrés. Cette question dépasse donc le simple cadre du tronçon PM-PBO-DTIO.

L'activation influencerait donc sur les hypothèses d'entrée du modèle (coût d'investissement et récurrent d'exploitation), mais surtout sur la vision marché associée.

Vers un modèle étendu :

Altitude Infrastructure accueille positivement cette volonté de concertation autour du modèle de tarification FTTH, focalisé dans un premier temps sur la tarification du tronçon PM / PBO / DTIO. Ce tronçon est en effet le plus concerné par les impératifs d'harmonisation et d'industrialisation dans les process inter-opérateurs. Cependant, se limiter à ce périmètre serait révélateur d'une régulation à deux vitesses, priorisée sur les zones denses où la collecte des PM et le dégroupage des NRO est un sujet bien moins sensible qu'en zone moins dense. Ce serait contraire à la volonté de ne pas recréer une fracture numérique entre zones denses et zones moins denses et n'irait pas dans le sens d'apporter rapidement le très haut débit là où il est très attendu. Le modèle en place pour le cuivre est en cela beaucoup plus cohérent : il va jusqu'au NRA et même au-delà, et propose des offres de bitstream.

Nous sommes donc favorables à l'extension à très court terme de ces démarches sur les autres tronçons des réseaux FTTH, raccordements des clients finaux, raccordement distants (liens NRO-PM), hébergement, collecte des NRO et fourniture de services activés.