



RÉGION
AQUITAINE

REPONSE DE LA REGION AQUITAINE A LA CONSULTATION PUBLIQUE DE L'AUTORITE DE
REGULATION DES COMMUNICATIONS ELECTRONIQUES ET DES POSTES INTITULEE :
**«MODELE GENERIQUE DE TARIFICATION DE L'ACCES AUX RESEAUX MUTUALISES EN FIBRE
OPTIQUE EN DEHORS DES ZONES TRES DENSES»**
17 DECEMBRE 2014 / 20 FEVRIER 2015

L'Autorité de Régulation par la présente Consultation complète la précédente consultation publiée en juillet 2014 portant sur le même thème, suite à l'introduction dans le modèle tarifaire les segments PRDM/PM et PBO/DTIO. Cette introduction répond au souhait formulé par la Région Aquitaine dans sa réponse à la consultation initiale, souhait partagé par de nombreuses autres collectivités.

La Région Aquitaine prend acte du fait que les principes du modèle de tarification n'ont pas évolué. C'est la raison pour laquelle, à l'exception des points de sa réponse initiale qui portaient sur l'absence de traitement de ces deux segments (alinéa 1 et 2 de la réponse initiale à la question 2), nous maintenons l'ensemble de notre réponse initiale.

La Région Aquitaine complète sa réponse initiale par les points ci-après.

1 Remarque sur la philosophie générale du modèle

Nous prenons acte que la philosophie générale du modèle tarifaire tend à inciter les acteurs privés à co-investir plutôt qu'à louer, selon une adaptation pour les zones moins denses de la logique de concurrence par les infrastructures dénoncée par la Région Aquitaine depuis son apparition en 2010.

Nous regrettons que cela tende à donner un avantage aux acteurs opérateurs commerciaux qui ont les moyens d'investir à court terme tout en ne permettant pas aux collectivités d'adapter leurs tarifs en particulier de location, dans un objectif de diffusion la plus large et la plus rapide possible des offres sur le territoire.

Ce principe de co-investissement a été élaboré en 2011 conjointement par les deux plus grands opérateurs du marché à la fois sur le marché de gros et de détail. Il a conduit à fixer des tarifs de gros dits de « référence en zone de concurrence » et se consolidait mécaniquement par les accords réciproques d'acquisition de tranches sur les zones AMII qu'ils se sont réparties.

Or le rachat en 2014 de l'un d'entre eux par un troisième acteur déjà détenteur d'infrastructures THD sur une grande partie des territoires ayant fait l'objet d'accords réciproques, remet en cause très vraisemblablement les équilibres économiques qui ont conduit à élaborer le tarif de gros de référence actuel. Nous nous interrogeons donc sur la pérennité du positionnement de ce tarif censé refléter les coûts, alors que les accords réciproques vont très certainement évoluer et en conséquence également les périmètres géographiques de leurs engagements et donc avec impact sur les coûts.

Cette évolution du contexte et les incertitudes qu'elle introduit invitent à ne plus corrélér de manière stricte les tarifs de co-investissement et de location afin de positionner ceux-ci au mieux de la demande du marché et favoriser la diffusion des services très haut débit.

Nous souhaiterions toutefois, dans le cadre actuellement imposé, sécuriser ce principe de co-investissement ab-initio, par une mécanique de coefficient ex-post encore plus incitative pour l'offre ab-initio que pour l'offre a posteriori, afin que ceux qui ont les moyens de co-investir, le fassent dès la mise à disposition des plaques FttH. Cela diminuerait considérablement le risque politique essentiel que l'argent public mobilisé de toutes origines (collectivités locales, Etat, Europe) ne voit ses effets se concrétiser de manière décalée, les acteurs préférant attendre avant de co-investir.

2- L'application de ce modèle en cas de régie publique

Si ce modèle semble pouvoir s'appliquer de manière similaire en cas de DSP concessive (la subvention de premier établissement en dehors du modèle compense des coûts de construction plus importants) ou pour définir des montants des redevances en cas de DSP affermage (le montant de la redevance ajuste le surcoût de construction de la zone moins dense payé par la collectivité) qu'en est-il en cas de régie ?

Faut-il comprendre que la collectivité ne doit avoir pour objectif que de « rentabiliser » la part de coût de construction qui est équivalente à celle des ZTD et assumer le surcoût ?

Si oui comme la collectivité est opérateur d'immeuble, elle est donc supposée avoir des tarifs justifiables par les coûts (« chaque tarif doit être justifiable par des éléments objectifs de coûts »).

Par contre, si elle souhaite avoir des clients opérateurs elle devra caler ses tarifs sur les prix du marché (cf DSP affermage sans disposer cette fois-ci de l'outil de modulation par les redevances). Un rendement interne semble donc impossible pour la collectivité, même faible, à moins de rechercher ce rendement interne sur une échelle de temps plus longue en faisant varier ses prix dans le temps (celui de la location car le tarif de co-investissement est figé).

3 Modularité des tarifs de location

Afin d'adapter l'offre à la grande variété des besoins des opérateurs commerciaux dans le temps, de la même manière qu'il existe plusieurs manières de co-investir (ab-initio, ex-post) nous suggérons que plusieurs offres de location puissent être proposées.

Elles prendraient en compte d'une part, une composante liée au volume de prises louées et une composante liée à la durée de l'engagement de l'opérateur commercial.

Nous suggérons que le modèle tarifaire intègre cette mécanique.

4- Petits tarifs

Même si le modèle se rapproche d'avantage de la réalité en intégrant les segments amont et aval du segment PM-PBO, il semble qu'il n'intègre toujours pas les « petits tarifs ».

Leur application en grand nombre, notamment dans le cas d'ingénieries privilégiant les petits PM, représente des coûts potentiellement très élevés et peuvent constituer un facteur complémentaire d'éviction pour les opérateurs commerciaux de petite taille. L'effet coût initial d'acquisition de la première prise, qu'ont à supporter les opérateurs commerciaux dès leur installation au PM nous semble devoir être pris en compte car il impacte lourdement leur modèle économique et financier. Alors qu'il est à noter qu'au vu du peu d'appétence des principaux opérateurs pour aller sur les zones moins denses, les opérateurs alternatifs paraissent indispensables pour l'aménagement numérique ; il conviendrait donc de les prendre en compte dans la stratégie d'élaboration des tarifs (par exemple en lissant les coûts d'accueil des opérateurs commerciaux au PM sur la totalité des prises du PM).

5 A propos du segment PRDM/PM.

Le segment PRDM/PM a été imaginé à l'origine pour satisfaire les besoins des opérateurs commerciaux qui en technologie PON implantent des coupleurs au PM ou qui installent des équipements actifs au PM, ce qui suppose de leur part un engagement dans la durée, l'objectif étant de réduire la consommation en fibres optiques en amont du PM. On peut comprendre donc que la tarification proposée dans le modèle s'appuie seulement sur une mécanique de type co-investissement.

Or ce segment tend à voir son utilisation évoluer. En effet le principe est désormais acté et validé par l'ensemble des acteurs concernés, selon lequel la BLOM peut servir de support à la très grande majorité des offres entreprises passives de type FttE à QOS renforcée, en réalisant un chemin point à point NRO/DTIO par aboutement d'une fibre en aval du PM et d'une fibre de transport.

En conséquence deux éléments nous semblent devoir être étudiés à nouveau.

D'une part une tarification du segment PRDM/PM sous forme de location a désormais tout son sens.

D'autre part l'usage d'une fibre de transport PRDM/PM pour un client FttE est différent de celui destiné à alimenter un coupleur ou un équipement actif au PM ; on peut donc se poser la question d'une tarification différenciée de ces usages en fonction de la valeur répercutée potentielle qui pourra en être faite au niveau du client final.

Nous suggérons que l'Autorité intègre cette possibilité dans le modèle tarifaire . Le recours aux offres de gros passives de type FttE est sans doute difficile à appréhender en volume à ce jour, mais la Région Aquitaine par sa compétence développement économique et les acteurs publics locaux en général, sont de plus en

plus confrontés à une demande émanant des TPE PME, souhaitant disposer d'offres de qualité au juste prix.

Ceci est confirmé par les orientations récentes du Plan France Très haut débit, qui tendent à encourager le traitement anticipé des sites prioritaires, parmi eux les TPE PME qui font l'essentiel du tissu économique local ainsi que les services publics pour lesquels il convient d'adapter l'offre de gros.

6 A propos du segment PBO/DTIO.

Principe généraux

Le segment PBO/DTIO revêt une importance essentielle dans les RIP FttH. D'une part par la valeur particulière qu'il revêt aux yeux des opérateurs commerciaux à l'occasion de l'opération de raccordement initial, d'autre part par l'impact qu'aura vis à vis du client final toute intervention sur ce segment, également par la diversité des situations techniques rencontrées entraînant des coûts très différents et enfin par le volume de coûts à assumer pour ceux qui les construisent.

Il nous semble que ce sujet a été négligé jusqu'à ce jour, a minima, c'est le marché qui a introduit voire a imposé des usages qui désormais doivent être précisés.

La Région Aquitaine est favorable à une simplification du traitement des raccordements par le principe suivant : construction maintenance (et en conséquence pleine propriété), confiées systématiquement à l'opérateur d'immeuble, charge à lui de le valoriser économiquement suivant des méthodes tarifaires évoquées plus bas.

Il convient d'autre part de créer toutes les conditions qui permettraient à un opérateur d'immeuble d'effectuer des « campagnes » de pré-raccordement qui ont fait leur preuve en ce qui concerne l'amélioration du taux de migration vers le FttH.

Enfin dans le cas des raccordements au fil de l'eau, rien ne s'oppose à ce que le raccordement initial soit effectué par l'opérateur d'immeuble au nom de l'opérateur commercial, si celui-ci estime que cela peut représenter une valeur dans son action commerciale ; cela pourrait être traité dans le cadre de conventions spécifiques annexes passées entre les opérateurs commerciaux et l'opérateur d'immeuble.

Sur le modèle tarifaire du segment PBO/DTIO.

Nous comprenons que l'Autorité émet des doutes concernant la mise en oeuvre de la mécanique de financement des raccordements finaux basée sur les droits de suite. C'est la raison pour laquelle elle propose dans le modèle une mécanique de financement sous la forme de frais d'accès.

Nous identifions bien sûr l'impact financier que cette méthode a sur l'opérateur d'immeuble qui doit faire l'avance sur une partie du coût du raccordement plus ou moins élevée et sur plus ou moins long terme en fonction du taux de churn. Cependant cette méthode présente l'avantage d'être une alternative crédible à celle du droit de suite sous réserve que le montant des FAS soit bien dimensionné.

A impact financier égal pour l'opérateur d'immeuble, ne pourrait-on pas imaginer un mécanisme de location du raccordement final ?

Nous suggérons que le modèle introduise cette possibilité. L'avance dans ce cas est toujours réalisée par l'opérateur d'immeuble mais ce dernier est sûr de retrouver son investissement à terme, même sans « churn » qui risque d'être rare les premières années surtout dans les zones les plus rurales.

Certes, ce coût n'est pas capex-isable mais la location n'engage pas l'opérateur dans la durée et devrait pouvoir être parfaitement répercutée à l'euro près au client final.

7 Impact de l'offre d'accès au génie civil d'Orange sur le modèle économique des RIP.

Pour compléter le point précédent et en dehors de l'objet strict de la consultation, mais en lien avec celle-ci et concernant le champ d'action de l'Autorité.

La mécanique du co-investissement donne accès à l'opérateur co-financeur à des droits d'usage de long terme permettant l'amortissement des investissements correspondants, or cette mécanique est basée elle-même sur des coûts de location d'infrastructure qui grèvent le budget de fonctionnement des opérateurs d'immeuble.

La Région Aquitaine souhaiterait que l'Autorité s'empare du sujet de l'évolution de l'offre GC BLO d'Orange afin que les coûts d'accès au génie civil d'Orange, qui impactent les budgets de fonctionnement des RIP FttH, puissent bénéficier d'une offre de type IRU.

De plus cette offre a un impact sur le principe du catalogue tarifaire. L'opérateur d'immeuble est supposé refacturer aux opérateurs clients les coûts de location du GC mais, selon l'offre GC BLO, « Le nombre d'accès, déclaré par l'opérateur, est égal à la taille du point de mutualisation. Il est comptabilisé au moment de la première commande de travaux. Ce nombre d'accès raccordable pourra être revu annuellement. ». Ce qui semble signifier que l'opérateur d'immeuble va devoir payer une « redevance » à Orange dès l'ouverture d'un PM et l'utilisation du premier mètre de GC alors que l'ensemble du PM ne sera pas construit et donc qu'il n'y aura pas les recettes correspondantes.

Enfin l'offre actuelle d'Orange évoque la notion de génie civil de transport non mutualisé avec une tarification au volume ; or le segment PRDM PM est désormais considéré comme mutualisé suivant ce modèle tarifaire, il ne devrait donc pas se voir appliqué une tarification au « volume ». De plus le réseau de distribution optique pourrait dans certains cas avoir à emprunter du génie civil de transport de la boucle locale cuivre.