

**ARCEP**

**Modèle générique de tarification de l'accès aux réseaux mutualisés en fibre optique en dehors des zones très denses**

Consultation publique de l'Autorité



**QUESTION 1 : LES CONTRIBUTEURS SONT INVITES A FORMULER LEURS REMARQUES SUR LES OBJECTIFS POURSUIVIS PAR L'AUTORITE PAR LA MISE EN CONSULTATION DE CE MODELE, EN PARTICULIER SUR L'HOMOGENEISATION ET LA MISE EN COHERENCE DES GRILLES TARIFAIRES DES DIFFERENTS SEGMENTS SUR LE PLAN NATIONAL.**

L'aménagement du Très Haut Débit en France est une réalité en marche initiée à la fois par les opérateurs privés sur les zones les plus denses du territoire et par les collectivités partout ailleurs. Les investissements d'ores et déjà engagés et ceux programmés à moyen terme sont très importants ce qui démontre la conviction commune du marché et des pouvoirs publics en la nécessité de moderniser les infrastructures nationales face aux enjeux nationaux et internationaux du numérique.

Cette transition inéluctable qui conduit au remplacement progressif de la boucle locale cuivre par un nouveau réseau fibre optique bouleverse les rapports entre les acteurs en modifiant leur interdépendance technologique. L'apparition, sur le segment de la boucle locale, de réseaux tiers à celui d'Orange placés en situation de monopole est en la conséquence la plus spectaculaire.. Par ailleurs, cette mutation est d'autant plus importante qu'elle s'inscrit dans un contexte de consolidation du marché où les stratégies particulières peuvent apparaître divergentes à l'objectif national.

Cet environnement conjoncturel crée une incertitude, au moins pour les prochaines années, sur la dynamique de commercialisation du FTTH avec comme principaux aléas la courbe de pénétration de la fibre face au DSL, le profil d'achat des opérateurs et les niveaux tarifaires des services. Cela génère des facteurs de risque susceptibles d'inquiéter les collectivités et leurs partenaires privés et par là même de bloquer l'impulsion d'investissement nécessaires à la mise en place de ces projets fortement capitalistiques.

La nécessité de créer un climat de confiance est donc primordiale durant cette phase critique de démarrage ce qui invite les instances nationales à définir au plus vite un cadre technique, juridique et financier le plus stable possible afin de rassurer les porteurs de projets.

A ce titre, nous accueillons très favorablement la démarche entreprise par l'ARCEP depuis 2014 visant à établir des règles communes en matière de tarification. Le modèle générique et la notice qui l'accompagne permettent de qualifier l'interaction des différents critères économiques dans le processus de constitution des prix et ainsi de définir une référence nationale dont l'ensemble des acteurs (FAI, collectivités, opérateurs de RIP, financiers...) pourront se prévaloir.

Au-delà de l'outil lui-même, nous souhaitons souligner un point important du cadre de régulation tel qu'il se dessine et qui est probablement l'élément de confort le plus structurant pour les futurs investisseurs. Ce point concerne les mécanismes de robustesse financiers introduits par l'ARCEP et qui permettent de garantir au primo-investisseur un certain niveau de rentabilité en cas d'écarts constatés entre les données économiques réelles et les hypothèses initialement modélisées. Ces éléments modérateurs se traduisent par la faculté donnée à l'opérateur d'immeuble d'ajuster ses tarifs autant que de besoin pour tenir compte des moins ou plus values non anticipées au démarrage du projet. A ce titre, l'ARCEP reconnaît le droit à l'opérateur d'immeuble de transférer une partie du risque financier aux opérateurs commerciaux.

Cela étant dit et bien que nous adhérons globalement à la démarche de l'ARCEP, nous voulons apporter quelques nuances sur la capacité du modèle et du cadre de régulation associé à se transposer à des projets de RIP.

Il existe en effet des spécificités économiques aux projets publics tant au niveau de la constitution des coûts que des revenus qu'il nous semble important de devoir prendre en compte pour permettre d'apprécier les équilibres économiques propres à ce modèle.

Or contrairement à ce que l'Autorité décrit, nous ne pensons pas que l'économie des RIP puisse s'aligner de manière permanente sur celle des réseaux privés en zone conventionnée par la simple mise en œuvre d'une subvention dans le cas d'une délégation de service public concessive ou de redevances dans le cas d'un affermage.

En effet, les niveaux de subvention et de redevance sont des engagements contractuels pris par les délégataires auprès des collectivités dans le cadre de simulation financière prévalant au moment de la signature des contrats. Il s'agit de subvention d'investissement, aucune subvention d'équilibre n'est actuellement prévue en cours d'exécution. Les écarts économiques éventuels intervenant au cours de la vie de la DSP sont aux risques et périls du partenaire privé qui ne peut alors justifier automatiquement d'une demande d'ajustement financier de la part de la collectivité. Dans ce cas, le recours au mécanisme d'adaptation tarifaire peut être pour le délégataire tout aussi efficace que pour l'opérateur investisseur en zone d'initiative privée.

Or dans la mesure où les lignes directrices de la Commission européenne imposent de reproduire en zone RIP les conditions qui prévalent en zone d'initiative privée et par conséquent oblige d'une certaine manière l'alignement tarifaire du public sur le privé, il nous semble plus difficile pour un opérateur de RIP d'agir sur ses tarifs pour faire face à des aléas économiques propres à sa zone d'intervention. Une certaine interprétation du cadre réglementaire pourrait conclure à une asymétrie des droits entre un opérateur intervenant sur un RIP et un opérateur intervenant en zone d'initiative privée.

Il nous semble ainsi essentiel, pour apporter le même niveau de sécurisation aux investissements FTTH, quel que soit le périmètre de déploiement, de mettre à disposition des opérateurs de RIP les mêmes mécanismes d'adaptation tarifaire que ceux dont bénéficient les opérateurs en zone conventionnée.

Notamment concernant le tronçon PM-PBO, le tarif récurrent de l'offre de cofinancement et de location doit pouvoir s'ajuster dans le temps pour tenir compte, pour les principaux critères économiques, des écarts constatés entre le plan d'affaires initial du délégataire et la réalité observée localement.

Certains de ces critères suivront une évolution nationale, c'est notamment le cas de l'offre iBLO d'Orange et d'autres dépendront principalement d'une dynamique locale, c'est le cas de la courbe de pénétration dont la rapidité d'exécution tient compte de critères géographiques, du taux d'occupation des logements, de l'appétence des opérateurs commerciaux au territoire (etc..).

Pour garantir la robustesse du modèle économique des RIP, les modalités d'ajustement des différentes composantes du tarif récurrent (« Réserve » ; « GC » et « exploitation/maintenance ») devront tenir compte de cette dimension nationale vs locale.

Le modèle générique de tarification traduit l'approche financière d'un opérateur d'immeuble en zone conventionnée. L'appréciation du risque pour un tel primo investisseur est très différente de celle d'un opérateur de RIP dans la mesure où ce dernier ne peut pas intervenir sur le marché de détail et donc, à ce titre, ne participe jamais directement à l'achat du réseau FTTH.

Pour les opérateurs de RIP la réalisation des plans d'affaires dépend à 100% de la stratégie à court terme des opérateurs commerciaux et des tarifs qu'ils sont prêts à consentir pour basculer leur parc d'abonnés sur le réseau public. La mise en œuvre de l'infrastructure précédant toujours les négociations avec les opérateurs commerciaux la garantie d'avoir des co-investisseurs *ab initio* au moment des premiers appels au cofinancement n'est jamais acquise, ce qui peut engendrer un décalage dans l'application des coefficients *ex post*. En effet, dans ce cas l'opérateur d'immeuble fait coïncider le démarrage *ab initio* avec le premier achat de tranche qui peut alors intervenir plusieurs mois après la réception de la zone arrière du PM.

Ce risque n'est pas pris en compte dans le modèle générique et les plafonds ainsi que les primes de risque, qui sont calculés dans la structure tarifaire actuelle, ne s'appliquent pas forcément dans les mêmes proportions pour les RIP.

Pour ne pas impacter de manière trop importante la structure tarifaire telle qu'elle semble être actée par l'ensemble des opérateurs commerciaux en zone conventionnée, nous proposons, pour palier au risque de commercialisation initiale, de pouvoir, dans le cadre des RIP, adapter la politique tarifaire de renouvellement des IRU en fonction du décalage constaté entre la date d'achat des opérateurs et la date de mise œuvre de l'infrastructure.

Ainsi, tout en conservant une durée fixe, calculée à partir de la date de livraison du réseau, pour déterminer la fin de vie des IRU, nous proposons de dimensionner le coût de renouvellement des IRU en fonction de la date de la première tranche de cofinancement effectivement commercialisée. Cette modalité permet tout à la fois de conserver un prix attractif pour le premier entrant, en ne déclenchant pas le démarrage ex post (qui ne fait pas sens si aucun opérateur n'est présent sur le réseau), et d'équilibrer ainsi l'économie de l'opérateur d'immeuble dans un schéma non intégré.

La nouveau modèle générique de tarification mis en consultation par l'ARCEP élargit le périmètre d'analyse aux tronçons PM-PRDM et PBO-DTIO.

Concernant le lien PBO-DTIO, la modélisation proposée est basée sur l'application de FAS dont la rentabilité économique est soumise à la réalisation des churn. Dans ce schéma, le risque financier est porté par l'opérateur d'immeuble qui réalise l'investissement pour le compte des opérateurs commerciaux. Le retour sur investissement n'est alors obtenu qu'en fonction du niveau de volatilité des clients finaux vis-à-vis de leur FAI. Le ROI de l'opérateur d'immeuble est dans ce cas totalement lié à la qualité de l'offre de l'opérateur commercial. Ce montage génère pour l'opérateur d'immeuble un aléa financier important qui est très difficile à appréhender dans le cas d'un RIP où l'OI n'intervient pas sur le marché de détail.

Par ailleurs, le coût moyen des raccordements en zone d'initiative publique est en général particulièrement élevé du fait de la forte proportion de logement individuel et de l'utilisation massive des techniques de pose en aérien. A l'échelle d'un département les investissements générés par la réalisation de ces raccordements peuvent représenter en cumulé des montants équivalents à la moitié du coût de construction du réseau initial. La prise en compte d'un modèle de FAS peut alors produire un besoin de financement complémentaire important qu'il est difficile de faire assumer à une structure ad hoc dans le cadre d'une DSP dans la mesure où il est impossible de connaître au moment de la création de la structure ni le montant ni la date des décaissements.

#### QUESTION 2 : LES ACTEURS SONT INVITES A FORMULER LEURS REMARQUES SUR LE PERIMETRE DE LA MODELISATION.

Compte-tenu des caractéristiques géographiques propres aux zones d'initiative publique, en particulier en ce qui concerne la taille moyenne relativement faible des NRO, l'étendue géographique de ces zones et la faible densité du tissu économique, il est souvent financièrement pertinent de mutualiser, pour le compte des opérateurs commerciaux, les coûts de collecte et d'activation afin de rendre accessible à l'ensemble des opérateurs commerciaux la totalité des zones arrières construites.

Ainsi les catalogues de services publics dans le cadre des DSP proposent dans certain cas des offres de ligne d'accès activée. Pour tenir compte de ce type d'offre dans la grille tarifaire, il nous semble pertinent d'intégrer l'activation dans le périmètre du modèle générique de tarification.

**QUESTION 3 : LES CONTRIBUTEURS SONT INVITES A FORMULER LEURS REMARQUES SUR LE CHOIX D'UN MODELE DE FLUX DE TRESORERIE ET LES MECANISMES D'AJUSTEMENTS RETENUS SUR LES DIFFERENTS SEGMENTS.**

---

Le choix d'un modèle basé sur les flux de trésorerie nous paraît pertinent.

Nos remarques concernant les mécanismes d'ajustement sont explicitées dans la réponse à Question 1.

**QUESTION 4 : LES CONTRIBUTEURS SONT INVITES A FORMULER LEURS REMARQUES SUR LES DIFFERENTS JEUX DE PARAMETRES PRESENTES POUR LES DIFFERENTS SEGMENTS DE LA MODELISATION.**

---

■ Paramètres marché

La sensibilité du modèle à la courbe de taux de pénétration des accès FttH confirme l'importance de cette hypothèse.

Le modèle transmis par l'Autorité ne prend pas en compte de délai de migration des abonnés sur une poche de prises donnée. En effet, une poche livrée en année t atteint immédiatement l'hypothèse de taux de pénétration de l'année t.

Même si avec le processus progressif de maturation du marché, les taux de pénétration d'une poche de prises livrée en année t+1 devraient être supérieurs à ceux constatés pour une poche livrée en t, l'approche de l'Autorité, qui ne prend pas en compte le planning de déploiement, nous paraît surestimer de façon trop importante le taux de pénétration.

Par ailleurs, dans le modèle transmis par l'Autorité, le taux de cofinancement constitue également une donnée d'entrée et ne se calcule pas de manière dynamique en fonction de la commercialisation effective des accès. Les taux d'occupation des tranches ressortant du jeu d'hypothèses de base de l'Autorité sont relativement faibles, ce qui a pour effet d'anticiper les revenus non récurrents liés au cofinancement et donc de diminuer le montant des tarifs.

Dans les faits, les opérateurs augmentent leur taux de cofinancement au fur et à mesure du remplissage effectif des tranches achetées précédemment.

■ Paramètres de coûts

Nous notons que les coûts d'exploitation pris en compte dans le modèle concernent uniquement les prestations de maintenance de l'infrastructure. Il nous semble que cette vision est réductrice dans la mesure où l'opérateur d'immeuble, tout particulièrement un RIP, aura également à exploiter/superviser le réseau, maintenir son système d'information et administrer sa relation technique et commerciale avec les opérateurs commerciaux. Ces coûts qui sont moins liés aux investissements réalisés qu'au périmètre couvert, devrait en tout état de cause être indexés sur le nombre de prises déployées et non sur un pourcentage du capex.

Par ailleurs dans le cadre d'un RIP, la création systématique d'une société ad hoc nécessaire au portage contractuel du projet génère également des frais de structure et de ressources humaines qui ne sont pas pris en compte dans le modèle.

### ■ Coût de location de GC

Le coût lié à l'utilisation du génie civil est basée sur une anticipation de l'évolution du coût de l'offre d'Orange iBLO. Cette charge est structurante pour l'opérateur d'immeuble dans la mesure où elle représente dans la durée son coût principal.

Nous notons que la séquence proposée dans le modèle générique est une hypothèse qui pourra le cas échéant être réajustée pour tenir compte de la réalité de l'offre à date.

Nous avons par ailleurs quelques remarques concernant la structure même de l'offre d'Orange qui ne nous semble pas adaptée à l'économie de l'opérateur d'immeuble. Nous souhaitons soumettre à l'ARCEP les points suivants :

- Le coût iBLO est dimensionné à la prise programmée alors que l'impact sur le tarif est à la prise commercialisée. Cette différence de nature est d'autant plus dommageable que le coût iBLO est important.
- La charge iBLO est redevable à Orange par anticipation avant même la construction du réseau. Il nous semble plus pertinent de caler le versement sur les prises raccordables et non les prises programmées. Notamment dans le cadre de DSP d'affermage, la commercialisation peut débuter bien après la construction du réseau. Dans ce cas il nous semble légitime faire débuter les redevances iBLO à l'issue du processus de prise en exploitation des infrastructures par le délégataire.
- Le tarif iBLO évoluant avec le taux de pénétration FTTH constaté au niveau national et non au niveau local, l'impact sur la phase de montée en charge du PM peut s'avérer très lourd si on ramène le coût à l'abonné. A l'atteinte du montant cible d'iBLO (25€/an/prise), le coût porté par les premiers abonnés d'un PM sera de l'ordre de 250€/an/abonné (10% de part de marché).

### ■ Durée

Nous souhaitons également faire un focus particulier sur la durée. Le modèle de l'Autorité montre qu'au-delà d'une certaine durée, l'horizon temporel n'a que peu d'impact sur le niveau des tarifs.

Toutefois, il nous semble essentiel de souligner que plus l'horizon temporel d'un projet est important, meilleure est la résistance du plan d'affaires à des scénarii dégradés.

Dans le cadre des RIP FttH, les opérateurs de réseaux constituent des sociétés dédiées au projet, ce qui signifie que l'absence de rentabilité d'un projet ne peut être contrebalancée par ailleurs, ni géographiquement, ni en adressant le marché de détail. La qualité d'un projet se mesure donc au regard des hypothèses du cas de base mais aussi dans sa capacité à garantir un certain niveau de rendement en cas d'aléas.

Ce point est essentiel dans le cadre de la mobilisation de financement de long terme, en particulier auprès des banques commerciales et des fonds d'investissements dédiés aux infrastructures (pour l'essentiel dans le cas d'Axione, ce sont des filiales françaises de banques ou assurances mutualistes) dont l'objectif est la recherche de rendements modérés et stables sur le long terme.

**QUESTION 5 :** LES CONTRIBUTEURS SONT INVITES A FORMULER LEURS REMARQUES SUR L'ADAPTATION DES DIFFERENTS SEGMENTS DU MODELE AUX DIFFERENTS TYPES DE PROJETS. LES CONTRIBUTEURS SONT EGALEMENT INVITES A COMMENTER LES CONSEQUENCES SUR LE MARCHÉ DE DETAIL DE DIFFERENCES TARIFAIRES SUR LE MARCHÉ DE GROS, QUI POURRAIENT ETRE LIEES NOTAMMENT AUX SPECIFICITES DES DIFFERENTS TYPES DE PROJETS.

---

Ces points sont traités en réponse à la Question 1.

**QUESTION 6 :** LES CONTRIBUTEURS SONT INVITES A FORMULER LEURS REMARQUES SUR LES METHODES DE DETERMINATION DES FLUX DE COÛTS ET DE REVENUS.

---

Sur la méthode générale de détermination des flux de coûts et de revenus basée sur des calculs d'actualisation, nous n'avons pas de remarques.

Nous avons toutefois trois observations à apporter sur le fonctionnement du modèle.

Tout d'abord, dans le modèle, les flux d'investissements d'une poche de prises sont concomitants au démarrage de la commercialisation de cette même poche. Or, dans les faits, il existe un décalage.

Dans le jeu d'hypothèses de base de l'Autorité, si nous décalons d'une année la chronique de taux de pénétration afin de considérer qu'il existe un décalage d'un an entre le début du déploiement et le démarrage de la commercialisation d'une poche de prises (ligne 52 de l'onglet 'Hypothèse'), l'impact sur les tarifs est, toutes choses égales par ailleurs, de l'ordre de 5%.

En faisant l'exercice de convergence de notre modèle interne (pour lequel les tarifs sont une donnée d'entrée) avec celui de l'Autorité, l'impact sur le TRI est significatif.

Notre deuxième remarque porte sur le coefficient de fin de période calculé en cellule C3 de l'onglet 'Revenus récurrents'. Nous ne comprenons pas pourquoi celui-ci est appliqué aux flux de revenus mais pas aux flux de coûts dont la fréquence est également mensuelle. Cela a pour effet de surévaluer les revenus et donc le TRI calculé par le modèle.

Enfin, nous avons bien pris note que le modèle de l'Autorité ne permet pas, par souci de simplification, de différencier les modes d'achat de différents opérateurs à un instant t. Cette approche diverge également avec le fonctionnement de notre modèle interne et nous empêche d'obtenir une parfaite convergence des résultats.

**QUESTION 7 :** LES CONTRIBUTEURS SONT INVITES A FORMULER LEURS REMARQUES SUR LA METHODE DE DETERMINATION DES TARIFS RECURRENTS.

---

Sur la méthode générale, nous n'avons pas de remarques.

Sur le traitement mathématique, nous vous renvoyons aux remarques apportées à la question 6.

**QUESTION 8 : LES CONTRIBUTEURS SONT INVITES A FORMULER LEURS REMARQUES SUR LA METHODE DE DETERMINATION DES TARIFS DE LOCATION A LA LIGNE.**

Sur la méthode générale, nous n'avons pas de remarques.

Sur le traitement mathématique, nous vous renvoyons aux remarques apportées à la question 6.

**QUESTION 9 : LES CONTRIBUTEURS SONT INVITES A FORMULER LEURS REMARQUES SUR LA METHODE DE DETERMINATION DES TARIFS SUR LE SEGMENT PRDM-PM.**

Les prises déployées dans le cadre de PRDM sont généralement celles déjà les plus pénalisées sur le plan financier :

- Zones de faible densité générant des coûts de déploiement plus élevés ;
- Typologie plutôt pavillonnaire tirant le coût moyen de raccordement vers le haut ;
- Coût d'activation et de collecte élevés dans le cas de rattachement à un NRO de taille relativement faible.

Il convient de veiller à ce que l'approche consistant à additionner les coûts propres à chacun de ces segments ne soit pas, au final, trop pénalisante pour certains usagers finaux.

**QUESTION 10 : LES CONTRIBUTEURS SONT INVITES A FORMULER LEURS REMARQUES SUR LA METHODE DE DETERMINATION DU FRAIS D'ACCES AU SERVICE SUR LE SEGMENT PBO-DTIO.**

L'approche retenue par l'Autorité basée sur le principe de frais d'accès au service (FAS) fait porter aux opérateurs de RIP un certain nombre de risques difficiles à évaluer et à traiter en amont à un coût raisonnable.

Tout d'abord, dans le cadre du jeu d'hypothèses retenu par l'ARCEP, le montant du FAS est égal à 160€ par nouvel abonné (y compris dans le cadre de churn). Si nous retenons une hypothèse de taux de churn deux fois plus faible sur la durée, le montant du FAS augmente de 37% (219€ par nouveaux abonnés). Dans le cadre d'un montage en société de projet, une telle volatilité des revenus est difficile à traiter.

Par ailleurs, dans une zone donnée, nous connaissons globalement la répartition de la typologie des raccordements qui seront à réaliser (aérien, souterrain, en façade...) sur la durée du projet. Toutefois, nous ne pouvons prédire annuellement la répartition des raccordements qui seront réalisés d'autant plus que celle-ci ne sera pas uniforme et très dépendante des opérations marketing des opérateurs de détails. Les différences de répartition annuelles entre les prévisions et la réalité pourraient générer des besoins de financement non prévus au niveau de la société de projet.

En conséquence, dans les zones d'initiative publique, la méthode des droits de suite nous semble être la plus pertinente.

**AXIONE**

130-132, boulevard Camélinat – 92240 Malakoff

Tél.: 01 72 33 93 00

Fax : 01 46 54 04 78

Courriel : [poc@axione.fr](mailto:poc@axione.fr)

