

# MODELE GENERIQUE DE TARIFICATION DE L'ACCES AUX RESEAUX EN FIBRE OPTIQUE JUSQU'A L'ABONNE EN DEHORS DES ZONES TRES DENSES

**Réponse à la consultation publique du 17 décembre 2014**

## 1. Synthèse

Bouygues Telecom accueille favorablement les évolutions apportées par l'ARCEP entre la première version du modèle, et celle de la présente consultation, à savoir l'intégration de la modélisation des liens PRDM (NRO) – PM et PBO-PTO. En effet, l'équilibre économique doit se regarder sur l'ensemble du lien PRDM (NRO) – PTO, étant donné que les coûts de chaque segment sont fortement dépendants de l'architecture choisie par l'opérateur déployeur.

Bouygues Telecom estime nécessaire que les différents paramètres du modèle soient adaptés aux caractéristiques de l'opérateur déployeur. En particulier, dans le cas d'application du modèle à un opérateur d'immeuble opérant sur un réseau d'initiative publique les paramètres financiers et les coûts sous-jacents doivent être adaptés pour d'une part correspondre au montage juridique mis en œuvre et d'autre part refléter la propension à payer des opérateurs privés.

Bouygues Telecom estime que le système de frais d'accès au service (FAS) identique pour toute activation de ligne pour la tarification du cablage client est une solution pertinente en zone RIP, tandis qu'elle serait peut-être économiquement difficile à mettre en œuvre en zone privée. Toutefois, Bouygues Telecom estime que la modalité 100/0 (tout payé par l'opérateur commercial lors de la construction) + droits de suite qui évoluent au court du temps nécessitera un suivi ligne par ligne de la vie du cablage client final, soit un système très complexe. Une méthode voulant que le tarif de reprise par les opérateurs commerciaux reprenne soit pendant les 4 premières années un pourcentage fixe du tarif du primo accédant, puis nul après serait plus simple à mettre en œuvre.

Bouygues Telecom partage également la vision de l'ARCEP sur les différents aspects des droits de suite liés au cablage client final qui peuvent emporter des conséquences sur les niveaux de tarification de ce dernier : ne pas intégrer de prime de risque dans l'amortissement du raccordement final qui conduirait à un tarif supérieur au coût sur les premières années ; prendre en compte une durée de vie d'amortissement du cablage cohérente avec le niveau du tarif de sa maintenance ; déduire des coûts du cablage client les éventuels frais d'accès au réseau facturés sur le marché de détail lors de la construction de ce cablage.

Bouygues Telecom partage la vision de l'ARCEP selon laquelle des questions perdurent sur les caractéristiques de déploiement du segment PRDM (NRO) – PM, en particulier en ce qui concerne le dimensionnement du lien pour desservir l'ensemble des besoins qui émergeront sur les boucles locales optiques mutualisées.

## 2. Sur les objectifs poursuivis par l'Autorité et l'adaptabilité aux différents types de projets

Bouygues Telecom estime nécessaire de bien préciser que les paramètres du modèle doivent être adaptés en fonction des caractéristiques de l'opérateur déployeur considéré.

Si l'utilisation du modèle pour en définir une grille tarifaire de gros pertinente dans le cas de déploiements d'opérateurs privés en zones moins denses est appropriée, de nombreux ajustements semblent devoir être mis en œuvre pour que cela soit également le cas pour les déploiements d'opérateurs publics. Ces ajustements ne sont pas nécessairement triviaux et nécessiteront un accompagnement de la part de l'Autorité.

Premièrement, Bouygues Telecom estime que le coût à la ligne auquel doit être rapporté l'investissement public pour ramener les conditions de construction et d'exploitation du réseau à des niveaux strictement identiques de ceux des zones d'initiative privée, ne doit pas être celui constaté en zones moins denses AMII, mais une

péréquation entre celui constaté en zone très dense et celui constaté en zone moins dense AMII (soit la totalité de la zone d'initiative privée).

En effet, pour répondre à l'objectif d'une harmonisation des tarifs sur le marché de détail sur l'ensemble du territoire, donc d'une péréquation, afin de ne pas créer une fracture numérique avec le déploiement des réseaux à très haut débit, il est également nécessaire que les conditions tarifaires sur le marché de gros prennent également en compte cette péréquation. Ainsi, la propension à payer des opérateurs privés doit se regarder sur l'ensemble de la zone privée et non sur ces seules zones moins denses. Ceci est valable pour l'ensemble des segments pris en compte dans le modèle.

Deuxièmement, Bouygues Telecom estime que les paramètres financiers (WACC, prime de risque, TRI, ...) doivent être adaptés en fonction du montage juridique du partenariat public-privé monté. Par exemple, le montage juridique des RIP conduit à faire supporter dans la majorité des cas le risque économique par le délégant et non le délégataire, la prise en compte d'une prime de risque par ce dernier ne peut ainsi se justifier.

### 3. Sur les paramètres financiers

Bouygues Telecom partage la vision de l'ARCEP selon laquelle le coefficient ex-post a pour seul objectif d'équilibrer l'espérance de revenu entre un opérateur ab initio et un opérateur ex-post, et non celui de rémunérer le risque pris par l'opérateur d'immeuble.

Bouygues Telecom accueille donc favorablement le principe selon lequel le coefficient ex-post ne peut commencer à être appliqué qu'à partir du moment où au moins un opérateur a co-financé une partie du réseau. En complément, Bouygues Telecom rappelle que le planning de déploiement en zone RIP répond à une dynamique de politique publique et n'est aucunement lié aux besoins des opérateurs privés.

Toutefois, Bouygues Telecom estime toujours nécessaire une mise à plat des différentes primes de risques utilisés au-dessus du WACC de base à 9,5 % (prime de risque pour le co-investissement ultérieur à 4.6 % sur 3 ans, prime de risque pour la rémunération des prises non commercialisées, des liens PRDM (NRO) - PM à 2 % sur 25 ans, prime de risque pour la valorisation de la location à 4 % sur 25 ans, prime de risque pour la rémunération des câblages clients finaux non commercialisés à 1% sur 25 ans) est nécessaire afin de les rendre cohérents entre eux, cohérents avec les autres investissements dans des infrastructures concurrentes (notamment le 10,4 % en vigueur sur les réseaux mobiles et réutilisé par Bercy pour la valorisation des fréquences) et répondant à des critères économiques objectifs. En particulier, il convient de s'interroger sur l'opportunité de ces primes de risques qui entraînent systématiquement un taux de rémunération du capital investi plus élevé que le taux de rémunération des capitaux utilisés par les activités commerciales des opérateurs alors que le comportement des investisseurs est inverse (la rémunération attendue de capitaux investis dans des infrastructures est inférieure à celle attendue de capitaux investis dans les opérations commerciales utilisant ces infrastructures).

En outre, Bouygues Telecom rappelle que le principe de prévisibilité des tarifs sur le marché de gros est un élément essentiel dans le cadre de la stratégie de toute entreprise. Ainsi, les conditions de renouvellement à l'issue de la durée des droits d'usage doivent être clairement identifiées dans les offres des opérateurs d'immeubles. Bouygues Telecom considère qu'en ayant payé la maintenance récurrente du réseau, et non l'exploitation du réseau, payée dans le cadre du tarif récurrent à la ligne activée, au tarif de de 1% des CAPEX par ligne activée, il a d'ores et déjà contribué à l'entretien du réseau et, le cas échéant, à son remplacement. Il n'apparaît donc pas justifié qu'à l'issue des droits d'usage, Bouygues Telecom soit amené à repayer pour une infrastructure pour laquelle il a déjà contribué à son remplacement et à sa rénovation.

Enfin, Bouygues Telecom estime nécessaire que les tarifs de gros d'accès FTTH reflètent strictement les coûts, ceux-ci intégrant une rémunération du capital avec prime de risque, étant donné que les opérateurs déployeurs (opérateur d'immeuble ou de zone) sont en monopole sur ces parties de réseau et que la branche de détail de l'opérateur intégré (dans le cas d'un déploiement en zone privée) n'acquittera pas directement ces tarifs de gros ; dès lors une sur estimation des tarifs de gros conduit mécaniquement à une aide financière à l'activité de détail (et qui peut difficilement être retracée puisqu'elle ne donne pas lieu à une transaction financière directe).. Dans le cas de zone RIP, le strict reflet des coûts devrait prendre en compte un taux de rémunération du capital adapté, c'est-à-dire similaire à celui des montages habituellement mis en œuvre pour la construction et l'exploitation d'infrastructures de long terme – faible WACC et pas de prime de risque, l'objectif de la collectivité étant un objectif de politique publique visant à apporter aux administrés un service que l'initiative privée n'est pas en mesure d'apporter ou en tout cas pas dans le même planning..

#### 4. Sur le segment PBO - PTO

Bouygues Telecom estime urgent que les modalités de tarification du cablage client final s'homogénéisent, non seulement au sein d'une même zone, mais également d'une zone à l'autre.

En zone privée, Bouygues Telecom est favorable à une modalité en 100/0 (100% payé par l'opérateur commercial au moment de la construction du cablage) avec mis en place de droit de suite. Toute la difficulté résulte dans la mise en place des droits de suite.

Les modalités actuelles, avec un coefficient de droit de suite qui baisse chaque mois, nécessitent de suivre ligne par ligne la date de première construction ce qui pourrait nécessiter le développement d'un système d'information très complexe et donc coûteux, qui serait imputé aux opérateurs commerciaux. A défaut, l'opérateur d'immeuble se chargeant d'intermédiaire, il n'y aurait moyen de contrôler la facturation.

Bouygues Telecom propose une méthode alternative, a priori plus simple, consistant à ce que le tarif du cablage pour récupérer un client soit, pendant 4 ans, de 90% du tarif de la première construction, puis nul au-delà.

Dans le cas de modalité de droits de suite, Bouygues Telecom partage les différents aspects des droits de suite liés au cablage client final qui peuvent emporter des conséquences sur les niveaux de tarification de ce dernier. Il n'est en effet pas raisonnable qu'une prime de risque soit accordée à l'opérateur commercial qui sera le constructeur de la ligne étant donné que celui bénéficiera dès le départ de revenu de son client. Il est par ailleurs nécessaire que si un opérateur commercial facture, lors de la construction de la ligne, des frais d'installation à son client de détail, que ces derniers soient déduits du niveau des droits de suite qui seront supportés par l'ensemble des opérateurs commerciaux. Bouygues Telecom note qu'il sera donc obligatoire que l'opérateur commercial informe l'opérateur d'immeuble du montant payé par le client de détail.

En zone publique, Bouygues Telecom est favorable à un système de FAS quel que soit le type de raccordement mis en œuvre (aérien, façade, chambre, immeuble). Toutefois, Bouygues Telecom estime que la modélisation proposée par l'ARCEP nécessite quelques adaptations.

Comme évoqué dans la section 2, Bouygues Telecom estime que le coût du cablage client à prendre en compte ne doit pas être celui qui prévaut en zones moins denses privées, mais une moyenne de ce qui existe sur l'ensemble de la zone privée, correspondant ainsi à la propension à payer des opérateurs privés. En effet, une modélisation par

type de raccordement avec un pourcentage de raccordement généralisant ceux en aérien ou en façade (notamment dans les zones pavillonnaires et dans les zones périphériques des communes des zones moins denses) auraient pour conséquence de faire fortement augmenter les FAS pour les opérateurs commerciaux.

Afin d'assurer la plus grande pénétration possible du FTTH sur l'ensemble du territoire, Bouygues Telecom avait proposé dans sa contribution aux travaux de la mission Champsaur qu'il soit prévu un subventionnement du client final dans les cas de raccordements onéreux. Tout comme c'est le cas sur la partie verticale du réseau (PM – PBO) qui ramène le coût à la propension à payer des opérateurs privés, le même mécanisme devrait être mis en œuvre sur le cablage client final. Si un tel subventionnement ne pouvait se faire dans le cadre du FSN/FANT, il pourrait être mis en œuvre via une réduction d'impôt ou via un autre fonds. Et comme rappelé précédemment, ce subventionnement bénéficierait à l'ensemble des opérateurs commerciaux. Pour inciter le client à se raccorder le plus tôt à la fibre optique, le niveau du subventionnement pourrait évoluer à la baisse au fil du temps après le déploiement effectif du logement.

## 5. Sur le segment PRDM (NRO) - PM

Bouygues Telecom n'a pas de commentaire sur la partie technique relative au segment PRDM (NRO) – PM, autre que sur les questions de dimensionnement traitées ci-dessous.

Bouygues Telecom partage les questions qui perdurent sur le segment PRDM (NRO) – PM. En particulier, les questions relatives au dimensionnement du lien pour desservir l'ensemble des besoins qui émergeront sur les boucles locales optiques mutualisés (raccordement des clientèles résidentielles et professionnelles, des éléments de réseaux, ...) sont prépondérantes.

Bouygues Telecom estime nécessaire que soit déployé dès la construction du réseau le nombre de fibres nécessaire pour adresser l'ensemble des besoins actuels et à venir, que ces besoins soient résidentiels ou professionnels, et que les conditions d'accès à ces fibres au cours du temps soient identiques et ne soit pas dépendante de l'utilisation finale qui en sera faite. Un opérateur co-financeur doit être en mesure d'utiliser dans les mêmes conditions et pour les mêmes finalités que l'opérateur deployeur l'ensemble des fibres déployées par ce dernier.

En conséquence, la quantité de fibre PRDM (NRO) – PM achetée ne doit pas se regarder uniquement par rapport aux tranches achetées étant donné que certaines de ces fibres peuvent servir pour raccorder en point en point le PRDM (NRO) à un site client final, produit de type BLOD mais dérivé de l'architecture BLOM, ce que fait Orange dans le cadre de son produit de gros FTTE lancé en expérimentation à Palaiseau. Orange ne doit donc pas être le seul à pouvoir proposer du point à point PRDM – client final professionnel sur une infrastructure cofinancée et mutualisée.

Bouygues Telecom invite l'ARCEP à apporter plus de précisions sur les modalités à prendre en compte dans le cas où le nombre de fibres déployées entre le PRDM (NRO) et le PM prendraient en compte plus que les seuls besoins résidentiels sur lesquels un couplage peut être mis en place.

## 6. Sur le segment PM - PBO

Bouygues Telecom n'a pas de commentaire sur la partie technique relative au segment PM – PBO.