

A l'attention de M. Benoît LOUTREL
Directeur Général
7 Square Max Hymans
75730 PARIS Cedex 15

Rueil-Malmaison, le 20 février 2015


Objet : Réponse à la consultation publique sur le modèle générique de tarification de l'accès aux réseaux mutualisés en fibre optique en dehors des zones très denses

Monsieur,

Je vous prie de bien vouloir trouver ci-joint les éléments de réponse à votre consultation visée en objet.

Vous en souhaitant bonne réception,

Je vous prie de croire, Monsieur, à l'assurance de mes sentiments les meilleurs.

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Valérie Alvarez". The signature is stylized and somewhat abstract, with a long horizontal stroke at the end.

Valérie ALVAREZ
Directrice Juridique

Réponse à la consultation Arcep sur le modèle générique de tarification de l'accès aux réseaux mutualisés en fibre optique en dehors des zones très denses

Question 1

1) Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur les objectifs poursuivis par l'Autorité par la mise en consultation de ce modèle, en particulier sur l'homogénéisation et la mise en cohérence des grilles tarifaires des différents segments sur le plan national.

Réponse Covage :

Comme nous l'avons indiqué lors de la précédente consultation, Covage est en accord avec l'objectif d'homogénéisation et de mise en cohérence des grilles tarifaires sur le plan national.

A travers nos réponses, nous apportons notre retour d'expérience de l'opérateur d'infrastructure cofinanceur des Réseaux d'Initiative Publique (RIP), non lié à un opérateur de détail et dont l'activité s'exerce principalement dans le domaine des RIP. Nous souhaitons exprimer des problématiques qui se posent au niveau de l'intérêt général plutôt que nos préoccupations propres, car nous sommes persuadés que seul un schéma général bien pensé et homogène permettra de garantir à tous les acteurs publics ou privés leurs intérêts propres et la minimisation des risques.

Concernant les problématiques propres aux RIP, il est important de noter qu'elles ne sont pas les mêmes que celles de la zone privée, ce qui nécessite un point de vue spécifique dans l'analyse.

En effet, l'opérateur privé va privilégier l'optimisation et l'utilisation de son propre investissement pour sa propre consommation tout en cherchant à s'assurer un financement complémentaire auprès d'opérateurs cofinanceurs. Il cherche néanmoins à limiter le nombre de ces opérateurs cofinanceurs pour ne pas subir une concurrence excessive au niveau du marché de détail, par la création de barrières à l'entrée. Toutefois, le constat actuel est que les perspectives de cofinancement en zone privée ont été fortement mises à mal par le rachat de SFR par Numericable et qu'en conséquence, rares sont les opérateurs commerciaux qui ont une intention claire de cofinancement sur les réseaux d'initiative privée.

De son côté, l'investisseur public va privilégier l'objectif d'aménagement numérique du territoire et de diversité des offres. Il veillera dans un second temps à ce que les différents opérateurs clients de l'infrastructure génèrent des recettes suffisantes pour couvrir les coûts d'exploitation et rembourser les emprunts nécessaires pour financer l'investissement sur le long terme. N'étant pas lié à un opérateur commercial, l'investisseur public cherchera à attirer le plus grand nombre d'opérateurs, afin d'assurer des



offres de services diversifiées et compétitives dans l'intérêt des particuliers, des entreprises et des administrations présents sur son territoire et afin d'assurer l'équilibre macro-économique du projet.

Ainsi, alors même que nous partageons l'objectif d'une homogénéisation des tarifs au niveau national et approuvons le principe d'un modèle de référence, nous considérons en revanche que la logique de « décalque » des tarifs de la zone privée a ses limites, voire peut faire encourir des risques aux RIP, risques que la situation actuelle permet de qualifier d'imminents.

L'hypothèse d'une majorité de tranches de cofinancement de prises passives en droits d'usage de long terme (DUALT) et d'une minorité de prises en location à la ligne passive, conçue initialement pour la zone d'initiative privée, ne semble pas adaptée à la réalité des RIP. A l'instar de la zone privée, rares sont les opérateurs commerciaux qui ont une intention claire de cofinancement sur les réseaux d'initiative publique. La bonne intention de la « prime de risque » consentie au premier cofinancier ressemble de plus en plus à une muraille insurmontable.

Les collectivités et leurs délégataires ont la nécessité de sécuriser leurs plans d'affaires avec des offres tarifaires attractives qui leur permettent de commercialiser les réseaux dès leur démarrage. La diversité technologique des offres, avec la diversité induite des tarifs de gros, loin d'être un facteur d'incohérence ou de risque, est un facteur de stabilisation et de baisse de risque économique des RIP, en favorisant la diversité et de la compétitivité des offres de détail.

Covage est ouvert à l'éventualité d'un arbitrage national sur la tarification des offres de gros FTTH, dès lors qu'il respecte et promeut le contexte spécifique des RIP. Compte tenu de l'accélération des investissements publics et privés dans le cadre du Plan France Très Haut D, nous attirons l'attention de l'Autorité sur le risque de gel de la commercialisation sur les réseaux dans l'intervalle.

Question 5

Question 5 Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur l'adaptation des différents segments du modèle aux différents types de projets. Les contributeurs sont également invités à commenter les conséquences sur le marché de détail de différences tarifaires sur le marché de gros, qui pourraient être liées notamment aux spécificités des différents types de projets.

Réponse Covage:

Les compléments apportés à la modélisation sont utiles. Nous réitérons néanmoins qu'on ne pourra être sûr que le modèle est adapté aux RIP que lorsque l'ensemble des paramètres aura été modélisé. Il est nécessaire que le périmètre du modèle intègre les flux entre l'Opérateur d'Immeuble et la Collectivité Territoriale.

En effet, on ne peut s'en tenir à des raisonnements généraux sur les différents types de projet et la possibilité de les neutraliser ou non par le biais de la subvention ou des redevances. Lors des appels d'offres, les collectivités cherchent à optimiser leurs trésorerie en jouant sur la concurrence entre opérateurs, ce qui est parfaitement légitime, mais va conduire par le biais de la négociation à des situations très différentes d'un département à l'autre, et inéluctablement, à plus ou moins long terme, à des tarifs de gros différents pour chaque RIP pour compenser les particularismes.



Nous constatons que les Délégations de Service Public (DSP) concessives s'adaptent mieux au modèle tarifaire du privé, sous réserve que la DSP soit sur une durée suffisante permettant non seulement de rentabiliser les investissements dans des conditions normales, mais aussi d'absorber des aléas (pénétration, construction, régulation ou fiscalité...). Toutefois, il faut prendre en compte les effets collatéraux comme les subventions au raccordement, les reversements de tout ou partie des DUALT en cours ou fin de convention, ainsi que le traitement des biens de retour en fin de convention. Ces éléments finissent par ne pas être neutres économiquement.

Dans le cas des RIP organisés en marché de travaux et affermage, la situation est plus complexe du fait de la durée et du mécanisme de redevance. La durée est un facteur limitant car elle est généralement de 15 ans, exceptionnellement de 20 ans. Une partie substantielle de cette durée est dédiée à la construction du réseau, de 5 à 15 ans. Compte-tenu de la pénétration progressive des lignes, la totalité des investissements ne peut pas être rentabilisée durant le contrat, même en supposant que les lignes soient toutes souscrites en co-financement. La non-rentabilisation des investissements et des co-financements en fin de DSP donne lieu à des flux en fin de contrat très importants et complexes. Cela est difficile à admettre par les collectivités, qui ont elles-mêmes à payer des engagements financiers fixes. Une solution trouvée par les collectivités est d'essayer de garantir leur trésorerie par les engagements de l'opérateur d'infrastructure. Mais cela ne fait que déplacer le problème sur un acteur qui n'a ni les mêmes garanties financières, ni la même gouvernance que la collectivité, d'où des risques de déconvenues ultérieures.

Nous sommes donc d'avis qu'il est important que l'Autorité se penche sur toutes les problématiques exposées ci-dessus, dans le cadre d'un modèle prenant en compte la spécificité des RIP. Une modélisation par l'Autorité aurait l'avantage de donner une meilleure lisibilité aux collectivités des contrats de délégation qu'elles concluent, et garantirait une plus grande stabilité tarifaire dans le temps.