



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

Réponse d'Orange

Consultation publique du 17 décembre 2014
au 20 février 2015

Contacts : affaires.reglementaires@orange.com

Liens vers la consultation :

http://arcep.fr/fileadmin/uploads/tx_gspublication/2014-12-17_Consultation_modele_tarifs_FtH.pdf

Synthèse

Orange a déjà eu l'occasion de souligner l'importance du modèle générique de tarification de l'accès aux réseaux FttH en dehors des zones très denses proposé par l'ARCEP ainsi que sa qualité, et prend note de l'extension du périmètre de la consultation. Orange considère néanmoins que l'enjeu majeur est bien celui abordé lors de la consultation initiale de l'Arcep, à savoir la tarification du segment PM-PBO.

Sur ce segment PM-PBO, Orange rappelle la cohérence des principes de sa grille tarifaire actuelle avec ceux développés dans le modèle en consultation, même s'il ne peut être utilisé tel quel en raison de la complexité et de l'envergure nationale du réseau déployé par Orange.

Orange relève que, sur ce segment PM-PBO, des catalogues de services dont les composantes présentent des incohérences tarifaires notables apparaissent de plus en plus fréquemment sur le marché ; le modèle peut permettre de les mettre en évidence et de déterminer les plages de conformité devant être respectées. En pratique, plusieurs offres publiées ces derniers mois ont mis en évidence des pratiques très problématiques qui pourraient être évitées en application du modèle :

- D'une part, les tarifs de gros de certains projets de réseaux FTTH sont anormalement bas puisqu'inférieurs à ceux pratiqués par les opérateurs privés en zone AMII, notamment en matière de location à la ligne. Or cela est manifestement contraire au cadre européen en matière d'aide d'Etat pour les nouveaux réseaux d'accès. En effet, des lignes directrices spécifiques ont été publiées par la Commission sur ce sujet et elles imposent que les tarifs pratiqués sur des réseaux bénéficiant de subventions publiques soient similaires à ceux pratiqués dans les zones d'initiative privée.
- D'autre part, certains opérateurs de RIP proposent ou prévoient de proposer des tarifs non conformes à l'obligation réglementaire de non-discrimination et d'objectivité, en offrant, par exemple, des offres activées ciblant certains types d'acteurs, voire un seul acteur du marché, à des tarifs anormalement bas pour les attirer et cela en totale incohérence avec le niveau tarifaire des offres passives et des coûts de raccordement.

Ainsi, si le modèle du segment PM-PBO est particulièrement important pour permettre à tous les acteurs de bénéficier d'un outil d'analyse économique des projets, tirant profit de l'expérience acquise en matière de tarifs de gros, ce modèle doit également conduire à éclairer les exploitants de RIP et les collectivités locales afin que ces derniers ne proposent pas de tarifs qui seraient contraires aux textes en vigueur, ce qui ne pourrait que retarder in fine le développement de services très haut débit dans les zones concernées.



Au-delà de cette utilisation indispensable, Orange souhaite rappeler qu'en zone d'initiative privée les modalités de cofinancement entre opérateurs « fonctionnent » et permettent au marché du FTTH de se développer. Sur la base de ce constat, il serait inapproprié de remettre en cause la pérennité de ces grilles tarifaires : ceci est vrai aussi bien pour le segment PM-PBO que pour le lien NRO-PM. Par ailleurs, le système des droits de suite pour le raccordement client est particulièrement équilibré du point de vue économique et il n'y a donc pas lieu de vouloir le remplacer par d'autres systèmes beaucoup plus aléatoires et qui ne sont pas mis en œuvre actuellement en pratique.

Enfin, il est important que l'ARCEP prenne, dans une future version de ce document, toute la mesure de la présence des réseaux très haut débit du groupe SFR/Numericable sur une part importante de la zone moins dense et prévoit dans cette zone un allègement de la régulation FTTH.

Question 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

Comme exprimé lors de la réponse à la première consultation, sur le périmètre PM-PBO, Orange partage l’objectif d’un modèle permettant de faciliter la prise de décision des investisseurs (primo-investisseurs et cofinanceurs) par une prise en compte objective dans l’établissement des grilles tarifaires des spécificités des différentes zones de déploiement et des risques liés à l’activité d’opérateur d’immeuble, en particulier dans le contexte actuel de consolidation du marché. Ceci n’est bien sûr pas contradictoire avec le besoin exprimé d’une plus grande harmonisation des tarifs entre les différents réseaux FTTH de façon à permettre le développement d’un marché de détail homogène à l’échelle nationale.

En revanche, Orange ne partage pas l’intérêt d’introduire deux nouveaux segments dans le modèle générique de tarification de l’accès, à savoir le lien PRDM-PM et le lien PBO –DTIO.

Le lien PRDM-PM répond à un principe réglementaire et consiste à fournir virtuellement l’accès à des points de livraison de 1000 lignes. Dans la réalité, les opérateurs se tournent vers des offres commerciales de raccordement à des points de livraison couvrant des zones plus importantes, ce qui facilite l’extension de leur zone de présence commerciale et est plus adapté à leur demande. La modélisation proposée n’a donc qu’un intérêt théorique tant que de telles offres PRDM-PM n’apparaissent pas sur le marché.

Le lien PBO-DTIO correspond au raccordement du client final et l’ARCEP propose la modélisation d’un mode de tarification de ce lien au travers d’un système de frais d’accès au service, système qu’Orange ne retient pas (cf réponse aux questions 2 et 10) et qui n’est pratiqué par aucun opérateur d’immeuble dont Orange est client en tant qu’opérateur commercial. Par ailleurs, l’ARCEP rappelle en page 8 du document de consultation, les principes que doit respecter le système pertinent de recouvrement des coûts de raccordement, à savoir le système des droits de suite. Orange constate avec satisfaction que le schéma des droits de suite retenu dans ses offres est parfaitement conforme aux principes indiqués :

- d’une part, les droits de suite sont bien strictement décroissants dans le temps et n’intègrent pas de prime de risque ; il faut noter que le montant de référence permettant de déterminer les droits de suite correspond au coût de base auquel s’applique un coefficient multiplicateur visant à rémunérer le savoir-faire des opérateurs ayant procédé aux travaux chez le client final, ce qui conduit les premiers mois à un droit de suite supérieur au coût de base,



- d'autre part, le niveau du tarif de maintenance est bien cohérent avec la durée de vie d'un raccordement.

Néanmoins, Orange considère qu'il serait anormal de prendre en compte des frais d'accès au réseau (FAR) perçus par les opérateurs de détail auprès de leurs clients finals dans la tarification mise en œuvre par l'opérateur de gros. Il s'agit en effet de deux sujets totalement indépendants. La facturation de FAR sur le marché de détail relève de la politique commerciale de chaque opérateur à un instant donné et les tarifs pratiqués sur le marché de gros doivent être indépendants de la décision de facturer de tels frais sur le marché de détail ainsi que leur niveau tarifaire. Au-delà du principe, imposer la déduction de FAR des droits de suite supportés par les opérateurs commerciaux suivants nécessiterait, pour refléter correctement la réalité, la mise en place par chaque opérateur d'immeuble d'un système de suivi dans le temps extrêmement complexe et constituerait à l'évidence une source de contentieux non maitrisable. En effet, la pratique commerciale des opérateurs commerciaux étant par essence propre à chaque opérateur et variable au cours du temps, imposer un montant unique déductible du montant initial du droit de suite ne refléterait pas la réalité, et appliquer un montant distinct par opérateur et évolutif dans le temps serait impossible à mettre en œuvre en pratique. Un tel dispositif doit donc être écarté.

Une autre affirmation portant sur la cohérence globale des offres de gros (§1.2.2.1 cohérence de la tarification des différentes offres page 12) mais relevant de la politique commerciale des opérateurs de détail, clients des offres, devrait être elle aussi supprimée : « *Cette différenciation doit permettre ...de proposer des tarifs de détails proches de ceux d'un opérateur ayant cofinancé* ». Si Orange adhère au principe rappelé de la nécessaire cohérence entre les tarifs des différentes offres de gros proposées par un opérateur d'immeuble, cette cohérence étant une conséquence directe des principes imposés par la réglementation que doivent respecter les tarifs des offres de gros FTTH, il n'y a pas lieu dans une décision ou une recommandation portant sur les tarifs de gros de prendre en compte les conséquences des tarifs pratiqués sur le marché de détail : les incohérences à exclure au titre du présent document ne doivent concerner que celles concernant les tarifs de gros entre eux qui relèvent de la compétence de l'ARCEP.

Sous réserve de la prise en compte des remarques évoquées ci-dessus, Orange partage les objectifs poursuivis par l'ARCEP.

Question 2 Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur le périmètre de la modélisation.

Cette question appelle plusieurs commentaires de la part d'Orange.

Orange a déjà rappelé l'intérêt d'une modélisation du segment PM-PBO.



Concernant le segment amont des PM, Orange rappelle qu'elle propose une offre NRO-PM conforme à la réglementation, largement souscrite par les opérateurs commerciaux. Le succès de cette offre démontre que sur ce segment, une modélisation poussée n'est pas un enjeu majeur et que les conditions de marché sont satisfaisantes. Il convient aussi de souligner que cette offre NRO-PM ne doit pas être confondue avec une éventuelle offre PRDM-PM telle que modélisée dans le document soumis à consultation.

Enfin, la modélisation d'un système de FAS pour le raccordement semble d'autant plus inutile qu'à ce jour, aucun opérateur d'immeuble ne propose une tarification basée sur un modèle de FAS et réciproquement, aucun opérateur commercial n'a émis la demande d'une tarification basée sur un tel modèle. Le système des droits de suite offre une visibilité très satisfaisante pour permettre l'établissement d'un plan d'affaire.

Par ailleurs, comme rappelé par l'ARCEP, une tarification de type FAS implique une charge significativement plus importante pour l'opérateur d'immeuble alors que les coûts de construction des autres segments du réseau doivent être engagés en parallèle, dans un contexte de marché et d'engagements de cofinancement incertain.

Orange partage également l'importance des risques liés à l'établissement des hypothèses et soulignés par l'ARCEP. Orange identifie un risque supplémentaire lié à la péréquation tarifaire associée au système de FAS : une telle péréquation pourrait induire une augmentation artificielle des raccordements sur PBO extérieurs qui seraient soustraits à l'opérateur d'immeuble. Cela pourrait créer des difficultés opérationnelles, ces raccordements étant plus longs à produire.

Pour toutes ces raisons, Orange ne considère pas cette modélisation nécessaire.

Question 3 Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur le choix d'un modèle de flux de trésorerie et les mécanismes d'ajustement retenus.

Sur cette question, Orange n'a pas de complément à apporter à sa réponse à la première consultation

Question 4 Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur les différents jeux de paramètres présentés dans la modélisation.

Orange n'a pas de complément à apporter à sa réponse à la première consultation en dehors d'une remarque importante sur le paramètre « taux de churn » de la modélisation du système de FAS pour le raccordement client final.

Même si Orange ne partage pas l'intérêt de ce modèle, il tient à souligner que le paramètre « taux de churn » est un paramètre clé du modèle qu'il est très difficile de modéliser finement, que ce soit à l'échelle nationale ou au périmètre d'un RIP. Il dépend



du nombre d'acteurs présents sur un marché donné et de leurs politiques commerciales. La dynamique pourra être très différente de celle observée par le passé sur l'ADSL en raison de l'évolution des offres (offres quadruple play, offres « low cost »...) et évoluer dans le temps.

Au périmètre d'un RIP, un risque supplémentaire peut être souligné. En effet, une sous-estimation du taux de churn dans le business plan de l'opérateur qui est retenu par la collectivité locale peut minorer fortement les prévisions de revenus et conduire à une demande de subvention importante afin de ramener le tarif du FAS dans l'ordre de grandeur national, demande de subvention qui deviendra abusive si le taux de churn et donc le montant des revenus se révèlent supérieurs aux prévisions. Cet écueil disparaît en grande partie si la subvention est perçue par rapport aux coûts de raccordement puisque celui-ci est plus facilement prévisible dès l'origine puisque lié uniquement à la répartition des types de desserte des clients.

Orange souhaite aussi apporter une précision sur le sujet du coefficient ex-post : Orange est en accord avec la méthode de calcul utilisée et rappelle que sa mise en œuvre doit permettre d'encourager significativement le cofinancement ab-initio afin de permettre rapidement l'extension des déploiements. Orange, conformément à la vision de l'ARCEP, considère bien que le coefficient ne peut descendre en dessous d'un plancher, reflétant l'existence d'une valeur résiduelle. La valeur de 0,40 proposée par l'ARCEP (hors mécanisme de droits de suite) reflète bien la valeur résiduelle d'un réseau correctement entretenu à l'horizon retenu par l'ARCEP dans son modèle

Questions 5 à 7

Sur ces questions, Orange n'a pas de complément à apporter à sa réponse à la première consultation.

Question 8 Les acteurs sont invités à présenter leurs remarques sur la méthode de détermination des tarifs de location à la ligne.

Même s'il n'est fourni qu'à titre d'illustration, Orange tient à souligner le fait que le niveau qui apparaît dans le modèle est bas par rapport au niveau du cofinancement.

Orange considère que l'offre à la ligne ne doit pas défavoriser un opérateur commercial qui ferait le choix du cofinancement en dépit de moyens limités. On constate que, sur un marché à N opérateurs, la répartition des parts de marché est rarement en $1/N$ mais que, par exemple, sur un marché à 4 opérateurs, le plus petit acteur pourrait avoir des parts de marché de l'ordre de 15%. Ainsi, la part de marché cible de l'opérateur intermédiaire modélisé ne doit pas dépasser ce plafond. De par ses moyens limités et la prise de risque qu'il prend, il doit bien être rémunéré avec une prime de risque.



Il est donc indispensable que le plus petit opérateur commercial souscrivant à l'offre de cofinancement bénéficie d'un espace économique suffisant face à un concurrent de taille équivalente qui utiliserait l'offre à la ligne afin de ne pas prendre le risque d'investir. Il convient donc de déterminer le tarif de l'offre soit en augmentant le niveau de la prime de risque dans le calcul du coût de revient de la ligne pour le plus petit opérateur, soit en appliquant une méthodologie « cost-plus » sur le coût de revient à la ligne pour le plus petit opérateur en cofinancement.

Par ailleurs, le modèle retient un taux de remplissage unique pour le calcul des tranches achetées par les cofinanceurs « classiques » et pour le calcul des tranches achetées par l'opérateur générique. Il conviendrait d'introduire un taux spécifique pour l'opérateur générique qui ne peut avoir la même stratégie de remplissage que les cofinanceurs disposant du recours à l'offre à la ligne pour ajuster leur remplissage de la manière la plus efficace. Si malgré tout, le modèle n'était pas modifié sur ce point afin de ne pas l'alourdir, il serait par contre indispensable de corriger cette anomalie en retenant une prime de risque plus élevée du fait d'un taux de remplissage structurellement plus faible chez l'opérateur générique.

Le modèle doit également permettre de modéliser des achats de tranches de cofinancement de plus de 5%.

Question 9 Les contributeurs sont invités à présenter leurs remarques sur la méthode de détermination des tarifs sur le segment PRDM-PM.

Orange renvoie à ses réponses aux questions 1 et 2.

Question 10 Les contributeurs sont invités à présenter leurs remarques sur la méthode de détermination du frais d'accès au service sur le segment PBO-DTIO.

Orange renvoie à ses réponses aux questions 2 et 3 sur la méthode.