



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

Réponse du SIEA à la Consultation publique
organisée par l'ARCEP du 17 décembre 2014 au
20 février 2015

20/02/2015

Introduction

Le Syndicat Intercommunal d'énergie et de e-communication de l'Ain (SIEA) a depuis 1996 intégré dans ses statuts, la compétence optionnelle Communication Electronique. Les 419 communes que compte le département, ont transféré cette compétence au SIEA. Cette compétence a été adaptée en 2004 afin de prendre en compte les évolutions législatives et réglementaires. Dès cette époque et en particulier par délibération de juillet 2005, le bureau syndical a pris la décision d'engager un programme de déploiement d'un réseau FttH sur le territoire départemental. Cette décision faisait suite à de nombreux échanges avec les différents opérateurs qui n'ont alors pas manifesté d'intention de déploiement sur l'Ain.

Ce programme portait alors sur le déploiement d'un réseau de fibre optique FTTH (Fiber to the Home) appelé Li@in (Liaison Internet de l'Ain), sur l'ensemble du territoire départemental. L'objectif de ce projet est que toutes les communes de l'Ain bénéficient d'un déploiement FTTH à l'horizon 2015, le parachèvement des travaux de premier établissement étant prévu pour 2018 et l'atteinte de l'objectif 100% FTTH en 2020.

Un premier programme d'investissement a été décidé en octobre 2007, sur le territoire du Pays de Gex et du Bassin Bellegardien (zone pilote) afin de déterminer les conditions techniques et financières du déploiement à l'échelle du territoire départemental d'un tel réseau. C'est dans ce cadre qu'en 2010, le comité syndical a pris la décision d'étendre à l'ensemble de l'Ain, la réalisation d'une telle infrastructure. L'objectif consiste à apporter le très haut débit à l'ensemble des particuliers, professionnels et administrations de l'Ain, avec un effort particulier pour raccorder prioritairement les zones économiques et les secteurs où le réseau de communication électronique existant est de qualité médiocre. Le déploiement d'un réseau d'initiative publique par le SIEA se justifiait par la volonté politique de donner la possibilité à l'ensemble de la population du département d'avoir accès dans d'excellentes conditions aux services de communications électroniques actuels mais aussi et surtout à venir.

Le SIEA a pris en compte les intentions d'investissement privé publiées par l'État en avril 2011 et a en conséquence cessé depuis cette date tout déploiement de nouveaux points de mutualisation dans les zones « AMII » de l'Ain qui doivent être couvertes par l'opérateur Orange entre 2015 et 2020.

Par ailleurs, le SIEA souhaite enclencher la seconde phase 2 de son projet (2014-2020) dans un esprit de totale ouverture vers l'ensemble des opérateurs et notamment des opérateurs nationaux. Il sera donc attentif à convenir avec ces derniers des conditions techniques et économiques appropriées pour qu'ils deviennent usagers du réseau dans des conditions transparentes et non discriminatoires. D'ores et déjà, un opérateur national – Numéricable – est devenu usager du réseau SIEA depuis septembre 2013.

Le catalogue de services de Li@in propose à la fois des offres activées et passives, à destination des entreprises et des particuliers résumées ci-après :

Offre	Tarif	Service dispensé
FttH activé en IP grand public	20€/mois	100 Mbps best effort

FttH activé en IP pour les professionnels	30 à 450€/mois	De 100 Mbps best effort à 100Mbps garanti, en passant par 100 Mbps best effort avec 10 ou 50 Mbps garanti
Location FttH en RFoG grand public	18,9€/mois	100 Mbps best effort
Location FttH passif grand public	18€/mois	50% des pannes réparées dans la journée
Location FttH passif entreprise	40 à 450€/mois	De 50% des pannes réparées dans la journée à GTR 4h 24/24
FttH en cofinancement	Tarifs similaires à ceux d'Orange	

Figure 1 Offres commerciales de gros sur le réseau LIAin

Les tarifs de location passive, RFoG et activés en IP bénéficient d'un système de remise au volume en fonction du nombre d'abonnements souscrits par le FAI client.

Nombre d'abonnements du FAI ou d'équivalents abonnements	Remise effectuée sur l'ensemble des tarifs mensuels de transport de données
de 0 à 100	Pas de remise
de 101 à 200	5%
de 201 à 500	10%
de 501 à 1 000	15%
de 1 001 à 2 000	20%
de 2 001 à 5 000	25%
De 5 001 à 10 000	30 %
De 10 001 à 20 000	35 %
De 20 001 à 30 000	38,25 %
De 30 001 à 40 000	41 %
De 40 001 à 50 000	43 %
supérieur à 50 001	45 %

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 sur le plan national.

Le SIEA salue l'initiative de l'ARCEP d'ouvrir des travaux sur le sujet des offres de gros, représentant des revenus indispensables pour venir amoindrir le coût net des projets lancés par les Collectivités.

Néanmoins, le SIEA regrette que la tarification de l'accès aux réseaux FTTH ne soit aujourd'hui modélisé qu'à travers le prisme de l'investissement privé alors que les collectivités territoriales ont des objectifs d'aménagement de leur territoire et un mécanisme de financement fondé sur des subventions et des prêts à long terme.

En particulier, 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. Le SIEA constate ainsi que pour le moment, son offre de cofinancement, pourtant calquée sur la pratique du marché en zone AMII, n'intéressent en réalité qu'un opérateur, Orange, et que celui-ci n'a encore souscrit à aucune tranche. Dans le même temps, les offres activées en IP ont permis la venue sur son réseau de 5 opérateurs de proximité grand public et les offres RFoG ont permis la venue d'un opérateur d'envergure nationale, Numéricable. Grâce à ces deux types d'offres, le SIEA peut aujourd'hui se prévaloir d'un taux de pénétration de l'ordre de 20% pour un total de 90.000 prises raccordables.

Or, la construction incrémentale du tarif des offres sur la base de l'offre passive de cofinancement fait poser un risque sérieux sur la commercialisation des RIP et en conséquence sur le succès du plan France Très Haut Débit, alors même que l'offre de cofinancement ne rencontre pas le succès escompté. Les FAI clients des offres récurrentes (RFoG et activées en IP notamment) arguant, à juste titre, que la concurrence des FAI proposant des offres xDSL (VDSL2 notamment) basées sur la location du réseau cuivre d'Orange à environ, 9€/mois, les oblige à pratiquer des tarifs de détails très bas.

Les RIP doivent donc, au contraire, veiller à une diversification des revenus issus des différentes offres de cofinancement en DUALT, de location à la ligne passive ou de service activé, afin de faire bénéficier la collectivité d'une plus grande compétitivité des offres à destination des utilisateurs finals, d'une diminution du risque de pénétration et d'un revenu récurrent plus élevé, cohérent avec le financement de l'investissement sur le long terme.

Alors que l'objectif d'homogénéité des tarifs sur l'ensemble du territoire ne doit pas conduire à des tarifs uniformes, 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, sans craindre la question des aides d'État.

En conséquence, il est important de positionner l'offre de location et l'offre de service activé à un tarif raisonnable et compétitif, notamment par rapport au réseau cuivre d'Orange, dès lors que les offres sont cohérentes économiquement et qu'elles respectent les principes d'objectivité, de transparence, de neutralité technologique et de non-discrimination.

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

Le SIEA approuve la prise en compte par le nouveau modèle des segments transport (PRDM-PM) et raccordements (PBO-DTIO). Néanmoins le SIEA regrette le cloisonnement entre les différents segments et aurait préféré une analyse globale. En effet, les opérateurs clients souscrivant à des offres récurrentes (location passive, RFoG ou services activés en IP) souhaitent des offres globales de bout-en-bout (NRO-DTIO). Aussi, analyser la tarification de ces différents segments de manière indépendante, via des modèles distincts, cloisonne les revenus des différents segments du réseau et empêche les interactions possibles entre eux. A titre d'exemple, dans une optique de dynamisation de ses ventes, un opérateur d'immeuble souhaiterait minorer le prix initial des raccordements mais majorer le prix récurrent de location de la prise, afin d'éviter une barrière à l'entrée.

Enfin, concernant le périmètre, il nous semble indispensable de prendre en compte les offres RFoG et activées en IP.

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.

Pas de commentaire.

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

Pas de commentaire.

Question 5 Les contributeurs sont invités à formuler leurs remarques sur l'adaptation 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.

Concernant les types de projet, les seules possibilités sont :

- Projet en zone AMII
- Projet en zone RIP porté par une DSP concessive
- Projet en zone RIP porté par une DSP en affermage ou un PPP

Le SIEA est conscient de la particularité de son projet, puisqu'il fait partie des rares collectivités ayant choisi d'exploiter en régie son réseau. De ce fait, aucun des modèles proposés ne s'applique au mode de gestion de son projet.

Concernant les conséquences sur le marché de détail de différences tarifaires sur le marché de gros, le SIEA considère qu'elles sont pratiquement nulles, puisque les OCEN pratiquent les mêmes tarifs au niveau national quel que soit le tarif de gros. En revanche, l'impact de la tarification de gros se situe plus sur le plan de l'attractivité du réseau pour les OCEN en termes d'espace économique entre les offres de détail et les offres de gros. Le SIEA considère notamment qu'autant les tarifs de cofinancement des opérateurs nationaux permettent de dégager des marges confortables pour l'opérateur cofinancier, les marges dégagées par l'offre de location passive des opérateurs d'immeuble nationaux de l'ordre de 15.50 € HT par mois laisse un espace économique insuffisant pour les opérateurs intéressés par ce mode de tarification.

C'est moins vrai pour les opérateurs spécialisés dans les RIP (Kiwi, Knet, Wibox, etc.) qui adaptent leurs offres aux particularités locales mais qui doivent néanmoins rester proches des réalités tarifaires du marché de détail.

Question 6 Les contributeurs sont invités à présenter leurs remarques sur la méthode de détermination des flux de coûts et de revenus.

Le SIEA regrette que la location passive soit toujours « envisagée dans le cadre de la modélisation comme une variable d'ajustement », comme indiqué au §3.1.1.2 de la consultation. Le modèle restant donc fondamentalement orienté vers les offres de cofinancement. Or ces offres n'attirent pas ou peu les opérateurs pour le moment.

Le SIEA estime, pour sa part, qu'il devrait co-exister dans les grilles tarifaires des RIP, à la fois un tarif de location passive servant effectivement de débordement comme prévu actuellement, mais également un tarif de location passive pour les opérateurs ne souhaitant pas recourir à l'offre de cofinancement. Les tarifs des offres RFoG et activés en IP pourraient alors être construites par incrémentation à partir des tarifs de cette offre de location passive et non pas à partir des tarifs d'une offre de location conçue de fait comme une offre de débordement. Nous observons que le montant des incréments pertinents pour les offres RFoG et activés n'a pas fait l'objet de la présente consultation alors qu'il se pose de manière brûlante dans plusieurs territoires dont celui du département de l'Ain.

Question 7 Les contributeurs sont invités à présenter leurs remarques sur la méthode de détermination des tarifs récurrents.

Pas de commentaire.

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

Pas de commentaire.

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

Pas de commentaire.

Question 10 Les acteurs sont invités à présenter leurs remarques sur la méthode de détermination du frais d'accès au service sur le segment PBO-DT10.

Pas de commentaire.

Conclusion et perspectives

La poursuite des travaux sur le modèle générique de tarification de l'accès aux réseaux FTTH va intégrer progressivement des paramètres spécifiques aux RIP, la prise en compte de la variété des modèles de financement.

Dans l'intervalle, 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. L'objectif d'homogénéité des tarifs sur l'ensemble du territoire ne doit pas conduire à des tarifs uniformes, dans la mesure où sur le terrain, les tarifs pratiqués par une collectivité, au travers de son opérateur de RIP, peuvent varier en fonction des conditions propres au territoire et de la négociation avec ses opérateurs usagers, dès lors qu'ils respectent les obligations de transparence et de non-discrimination.

C'est la raison pour laquelle **il est important que le régulateur et les services de l'Etat tiennent compte du contexte actuel du marché en zone moins dense**, afin de trouver un terrain d'entente entre les collectivités porteuses de projet ou leurs délégataires et les opérateurs commerciaux nationaux ainsi qu'avec les opérateurs de proximité dont la substantielle contribution à l'économie des RIP FTTH ne doit pas être négligées .

Enfin, les tarifs particulièrement bas des offres de gros ADSL constituent un obstacle majeur pour la pénétration du FTTH. **Il apparaît souhaitable que ceux-ci soient revus à la hausse et/ou que des perspectives sur l'extinction du cuivre soient fournies, de manière à rendre l'équation économique du FTTH plus attractive tant en zone d'initiative publique qu'en zone d'initiative privée.**

Les collectivités et les opérateurs de RIP sont ouverts à l'éventualité d'un arbitrage national par l'ARCEP et/ou par l'Etat sur la tarification des offres de gros FTTH dans le contexte spécifique des RIP, dès lors que cette modalité n'entraîne pas le gel de la commercialisation et des subventions sur les réseaux dans l'intervalle.

L'homogénéisation évoquée par l'ARCEP et l'Etat ne doit pas se traduire par une augmentation des tarifs dissuasive pour les opérateurs privilégiant les offres de location passive ou activée, entraînant des difficultés commerciales et financières pour les RIP et en conséquence pour le Plan France Très Haut Débit.