



# TRIP automne 2019

5 & 6 novembre

## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

Table Ronde 4

Animation : Ariel TURPIN, Délégué général - Avicca

- **Guillaume MELLIER**, Directeur fibre, infrastructures et territoires - Arcep
- **Philippe BÉGUIN**, Directeur réglementation France - Orange
- **Laurent LAGANIER**, Directeur de la réglementation et des relations avec les collectivités - Groupe Iliad / Free
- **Mathieu HAZOUARD**, Conseiller régional économie numérique et THD - CR Nouvelle Aquitaine ; Président - SPL Nouvelle Aquitaine THD

### Ariel TURPIN, Délégué général - Avicca

---

L'année 2020 verra simultanément la définition d'un nouveau cycle de régulation, que l'on appelle les analyses de marchés (ADM), ainsi que la transposition dans le droit français du code européen des communications électroniques (CECE). Ces échéances paraissent parfois un peu obscures, les documents sont très riches et les sujets nombreux. Mais en même temps, elles sont très structurantes pour le marché puisque elles nous engagent pour plusieurs années, 3 pour les analyses de marchés (5 ensuite), et beaucoup plus longtemps encore pour les directives européennes.

Certaines dispositions qui pourraient être prises pourraient s'avérer inadéquates par rapports aux enjeux pour les années à venir, voire aller à l'encontre de l'objectif recherché, comme nous avons pu le constater sur certains dossiers. Par exemple, celui du marché pro des télécoms aujourd'hui, que Didier Casas a pu qualifier de « préhistorique » lors de la première table ronde.

En matière de transposition du CECE, il s'agit aussi de ne pas surinterpréter ce que demande la Commission européenne mais d'être au plus près de ce qui est attendu. Ayant souvent consulté Bruxelles pour des différences d'interprétation avec les services de l'État, nous avons pu nous apercevoir que la Commission n'avait pas forcément le même discours que ce qui lui était prêté côté français.

L'objectif de cette table ronde n'est pas de faire le tour de l'ensemble des sujets, un TRIP entier n'y suffirait pas, mais de se focaliser sur 3 d'entre eux que nous avons jugés importants. Il s'agit de la transition du cuivre vers la fibre, qui est le préalable à l'extinction du cuivre ; de la commercialisation des différents services fibre et plus particulièrement du FttH, tant sur le plan opérationnel (le mode STOC par exemple), que sur le plan de la tarification ; et puis du marché professionnel.



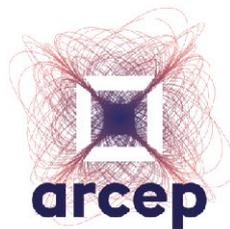
## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

Pour commencer, nous entendrons la position du régulateur sur ces sujets. Guillaume Mellier, avant de parler de l'avenir, pouvez-vous faire un premier bilan quantitatif et qualitatif de la période actuelle ? Partagez-vous notre analyse des principaux enjeux du prochain cycle de régulation ou voyez-vous d'autres sujets ?

Guillaume MELLIER, Directeur fibre, infrastructures et territoires - Arcep

---



### **Table-ronde** **« Nouveau cycle de régulation et transposition du Code européen des Communications électroniques »**

6 novembre 2019

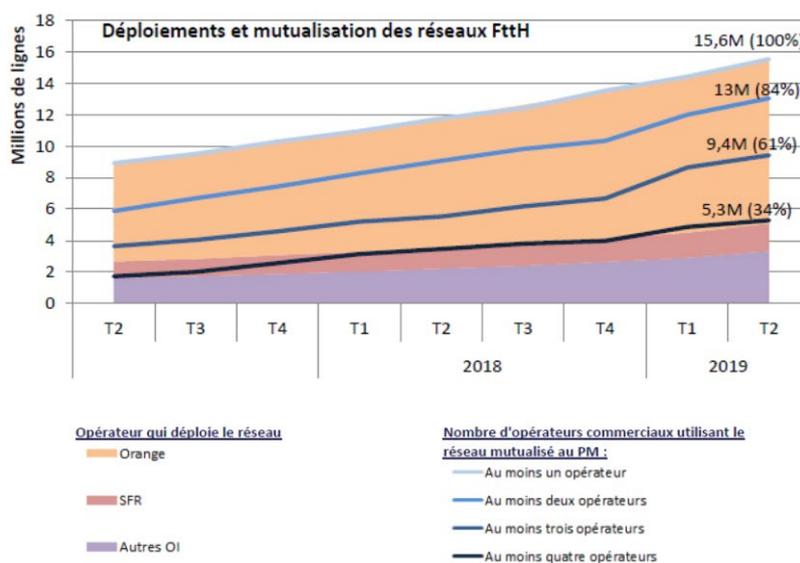
#### Table ronde

Je commencerai en effet par donner rapidement quelques éléments de contexte, surtout pour donner la photo d'ensemble et indiquer d'où part notre analyse - comment voit-on la situation et sur quoi est-ce que l'on fonde nos orientations pour la suite ?



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

### Les réseaux FttH progressent et se mutualisent



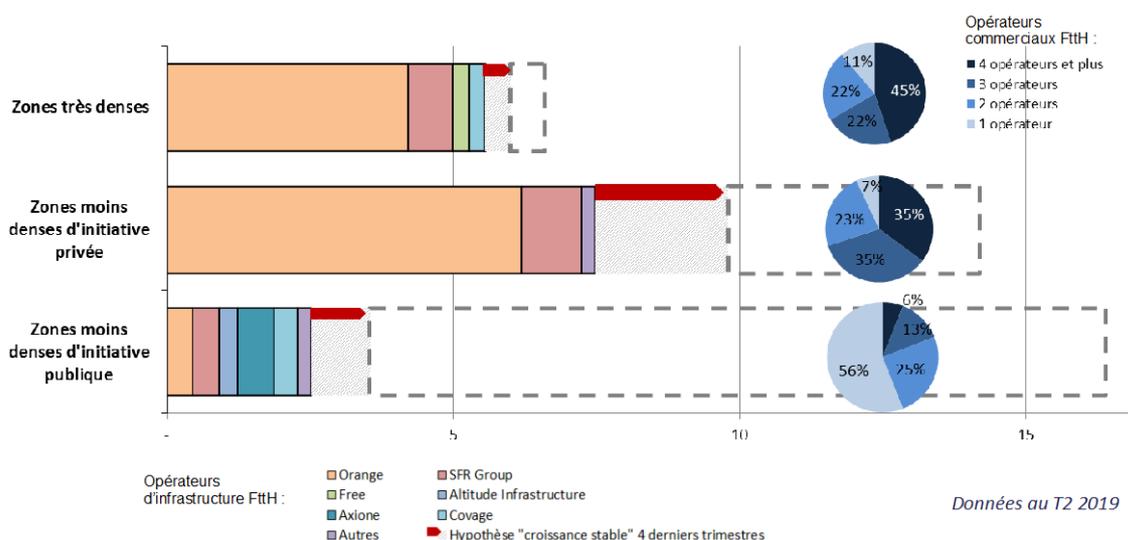
2

### Les réseaux FttH progressent et se mutualisent

Premier point, la fibre avance. Ce graphique reprend le nombre de locaux raccordables (illustrés par les couleurs en fond pour Orange, SFR et autres OI) et, par dessus, la couleur des courbes représente le nombre d'opérateurs qui mutualisent le réseau. Fin juin, 15,6 millions de locaux étaient raccordables et on atteint sur 2019 un rythme de plus de +4 millions par an, ce qui est très conséquent.

Nous publierons à la fin du mois de novembre les chiffres du 3<sup>ème</sup> trimestre (à fin septembre). Habituellement, les trimestres impairs sont plus bas que les trimestres pairs malgré la croissance globale, mais je peux d'ores et déjà vous dire que le T3 sera au moins aussi bon que le T2, voire supérieur, ce qui marque un effet d'accélération globale et c'est une très bonne chose. En résumé, la fibre avance et elle avance vite.

## Déploiements et mutualisation des réseaux FttH au niveau national

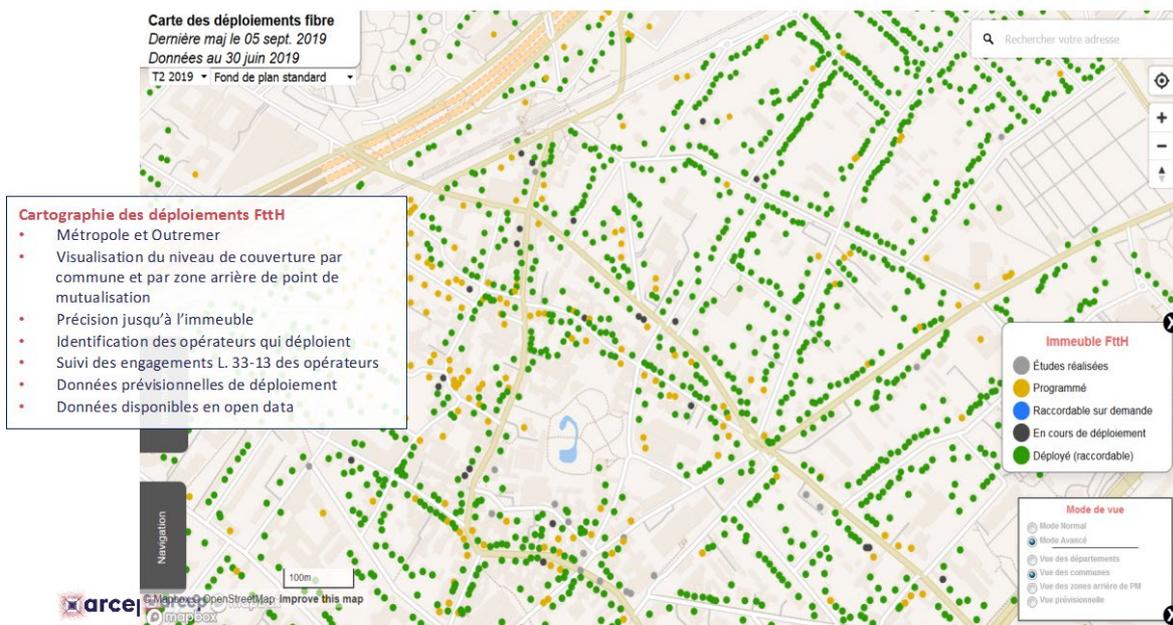


### Déploiement et mutualisation des réseaux FttH au niveau national

Deuxième point, la fibre avance désormais sur tout le territoire. Il reste des situations contrastées, comme le montre ce graphique avec la zone très dense en haut, les zones AMII au milieu et les zones d'initiative publique en bas, mais tout le monde avance, même si les stades d'avancement sont différents.

Cela est illustré sur la gauche avec les locaux raccordables (les couleurs représentent les opérateurs d'infrastructure qui ont déployé) et à droite avec les taux de mutualisation (les camemberts montrent le nombre d'opérateurs présents au point de mutualisation en passif avec le nombre d'opérateurs, de 4 à 1, du plus foncé au plus clair). Il y a toujours un léger retrait de la zone d'initiative publique, mais qui a néanmoins significativement évolué depuis quelques mois et qui poursuit une évolution rapide.

### [cartefibre.arcep.fr](http://cartefibre.arcep.fr) : suivre l'avancée des déploiements FttH, ... jusqu'à l'immeuble



### [cartefibre.arcep.fr](http://cartefibre.arcep.fr) ; suivre l'avancée des déploiements FttH... jusqu'à l'immeuble

Nous cherchons aussi à fournir une visibilité de plus en plus fine sur l'avancée des déploiements avec le site [cartefibre.arcep.fr](http://cartefibre.arcep.fr) et des données publiées en open data qui y sont associées.

J'en profite pour faire un aparté en réponse aux discussions à la table ronde précédente concernant la complétude : les engagements de déploiement s'évaluent bien par rapport à la réalité du bâti, et pas *in fine* par rapport aux chiffres de l'INSEE qui servent seulement à donner un ordre de grandeur lorsque les études terrain n'ont pas encore été réalisées. La complétude, c'est lorsque l'ensemble des locaux identifiés après le piquetage des opérateurs (qui font un travail fin d'identification des locaux - il y en a parfois plus que dans les bases de l'INSEE), est effectivement raccordable.

Ariel TURPIN

Sans ouvrir le débat, la question est la suivante : ces éléments seront-ils à notre disposition pour suivre les déploiements ? Si nous insistons autant sur cette notion de complétude et de référentiel, c'est parce que ce sont les seuls à notre disposition. Les dates d'ouverture des PM, par exemple, sont des éléments qui manquent aux



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

collectivités. Comme l'a dit Dimitri Manchuelle lors de la table ronde précédente, il est impossible de visiter les 600 000 logements pour vérifier si c'est fait ou pas et dans quel état cela se trouve.

Guillaume MELLIER

Tout à fait. Les opérateurs le font au travers de leurs IPE. Aujourd'hui, ce sont des données disponibles en open data : tout ce qui figure sur cette carte peut être téléchargé et analysé. Il ne s'agit effectivement pas d'aller refaire le travail des opérateurs. Ces derniers établissent la première base et je ne les taxerai pas de volontairement oublier des locaux dans ce recensement, même s'il peut arriver néanmoins que certains le soient. Ce qui a été évoqué est pertinent ; il faut signaler le cas échéant s'il y a un manque et que l'élément manquant soit réintégré. Cela fait partie des questions que nous avons posées dans les travaux préparatoires du processus d'analyse de marchés. Aujourd'hui, les données sont disponibles, elles peuvent être analysées, et c'est par rapport à cet état de situation que la complétude s'apprécie.

### Une pluralité d'opérateurs commerciaux participe désormais à la commercialisation de la fibre

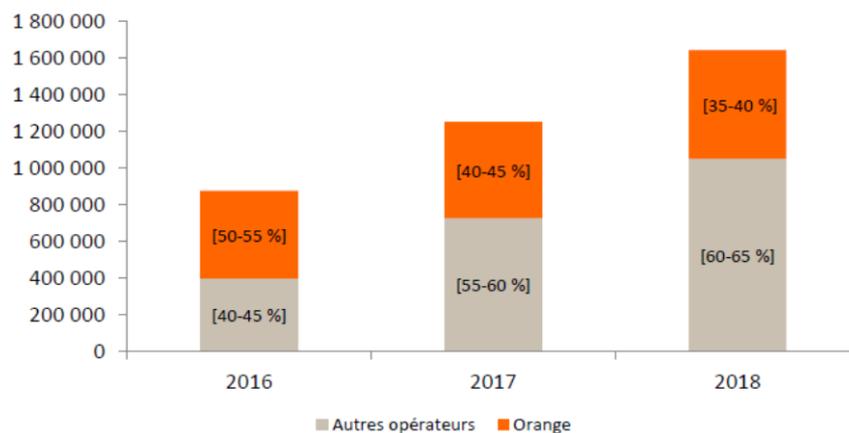


Figure 2 : Parts de marché en acquisitions nettes annuelles sur le segment des abonnements à très haut débit supérieur à 100 Mbit/s (source : Arcep)



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

### Une pluralité d'opérateurs commerciaux participe désormais à la commercialisation de la fibre

Dernier point, la croissance sur les déploiements se voit aussi dans les abonnements et le nombre d'abonnés. Ce graphique présente le nombre de nouveaux abonnés fibre par an entre 2016 et 2018. On constate une croissance régulière du flux de nouveaux abonnements qui progresse plus vite que les déploiements, c'est-à-dire que le taux de remplissage des réseaux progresse (37% aujourd'hui), et il continue à progresser ce qui est une très bonne nouvelle pour l'économie de ces réseaux en fibre.

Par ailleurs, ce graphique montre la part d'Orange (en orange) dans ces nouveaux abonnements. Il y a 3 ans, la part importante de l'opérateur historique dans ces recrutements (qui était supérieure à 50%) suscitait une préoccupation sur le bon équilibre de la dynamique concurrentielle sur la fibre, mais aussi sur la participation des autres opérateurs. L'enjeu, pour le déploiement de la fibre, c'est que l'ensemble des opérateurs participent à la dynamique et à l'investissement.

À l'époque, dans la préparation du cycle de régulation précédent, certains nous appelaient à ralentir Orange. Ce n'est pas le choix que nous avons fait, puisque nous avons considéré que l'intérêt collectif était de continuer à avancer rapidement. En revanche l'attention a été portée sur le fait de s'assurer que les autres opérateurs participaient à l'effort et qu'ils soient en capacité de suivre, notamment en s'assurant qu'il n'y avait pas d'obstacle sur le chemin de leur participation et de leur arrivée sur les réseaux.

La photo de l'année dernière est satisfaisante de ce point de vue ; elle montre que la part relative d'Orange dans les nouveaux abonnements fibre a diminué et qu'il y a une participation de tous les opérateurs à l'investissement et à la dynamique de commercialisation. C'est une très bonne chose à la fois pour l'équilibre concurrentiel du marché, mais aussi pour l'avancée globale de la fibre.



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

### **L'Arcep a identifié trois principaux enjeux pour le prochain cycle d'analyse de marché**

- 1. Les réseaux de fibre, en cours de déploiement, doivent répondre à une large gamme de besoins et être capables de remplacer le réseau de cuivre**
- 2. Les réseaux en fibre doivent accueillir l'ensemble des opérateurs commerciaux pour permettre l'accès à une offre de services diversifiée, riche et compétitive**
- 3. Dans l'intervalle, il est nécessaire de maintenir un niveau de service suffisant du réseau cuivre et de préparer les premiers actes de son extinction afin que celle-ci se déroule dans les meilleures conditions**



6

6

### L'Arcep a identifié trois principaux enjeux pour le prochain cycle d'analyse de marché

Sur la base de cet état de situation, avec une fibre qui avance et une dynamique concurrentielle satisfaisante, 3 enjeux sont identifiés pour le prochain cycle d'analyse des marchés.

Le premier est de s'assurer que la fibre est capable de prendre le relais du réseau cuivre. Cela couvre différents aspects, à la fois en termes de disponibilité (s'assurer qu'elle soit présente sur le territoire), en termes de gamme de services (pouvoir répondre aux besoins des entreprises notamment) et en termes de qualité de service.

Le deuxième est de s'assurer que cette bascule se fait bien et continue à se faire en préservant la dynamique concurrentielle. Il ne s'agit pas de l'accroître, mais de s'assurer qu'elle perdure. Cela a notamment trait au bon fonctionnement de la mutualisation entre les opérateurs d'infrastructure et les opérateurs commerciaux, à la participation et à l'arrivée des opérateurs commerciaux sur l'ensemble des réseaux dans les différentes zones. Mais également sur le marché entreprises et, là, je mettrai un bémol car nous considérons toujours que la situation concurrentielle sur le marché entreprises n'est pas encore satisfaisante et qu'il faut l'améliorer.

Le troisième enjeu est de préparer une sortie progressive du réseau cuivre, avec un aspect « qualité de service » et un aspect « fermeture ». Le réseau cuivre est le



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

réseau d'Orange ; celui-ci est libre de ses décisions et de ses choix, mais néanmoins cette liberté s'accompagne d'une certaine responsabilité. Dans les zones qui n'ont pas encore la fibre et où le réseau cuivre reste le réseau principal pour accéder aux services (soit encore aujourd'hui de l'ordre de plus de 20 millions de locaux, mais ce nombre va baisser avec le rythme de déploiement de la fibre), il faut s'assurer que la qualité de service reste satisfaisante. Il ne s'agit pas de surinvestir puisqu'on est sur un réseau dont la durée de vie est désormais limitée, mais il faut néanmoins s'assurer que le service reste satisfaisant pour les utilisateurs dont c'est le seul recours.

Dans cet équilibre, il faudra par ailleurs s'assurer que, lorsque la fibre arrive, ces obligations soient relâchées. Il s'agit que, le cas échéant, Orange puisse exercer cet arbitrage, qui est certainement souhaitable à un certain moment, et qu'il puisse rentrer dans une démarche de retrait et de fermeture du réseau cuivre.

Du point de vue du régulateur, il semble important de préparer cette fermeture, que les éléments soient prêts et le dispositif en place pour que, le moment venu, elle puisse être exécutée. Certainement par une approche par étapes : de fermeture commerciale, de fermeture de SAV et ensuite de fermeture technique.

Il sera donc nécessaire de s'assurer que les différentes briques sont là pour pouvoir entrer dans le dispositif. Le préparer, c'est aussi très certainement accompagner des opérations pilotes. Une fermeture ne sera pas une opération très simple, et il faut tester la manière de la réaliser.

J'ai développé ce troisième bloc sur le cuivre car, à mon sens, c'est un des enjeux nouveaux et essentiels de cette analyse de marchés - préparer cette bascule, du point de vue du cuivre, du cuivre vers la fibre. Je reviens maintenant aux deux premiers enjeux.

Pour opérer cette bascule, il faut que le réseau fibre soit pleinement en capacité de prendre le relais. Les points auxquels nous sommes attentifs sont assez variés. Il y a notamment les questions de disponibilité et vous avez discuté assez largement de la question de la complétude. L'Arcep a entamé une première vague de contrôles à grosses mailles de cette obligation de complétude qui est centrale et il s'agit qu'elle soit remplie. La question de la zone très dense et de sa bonne complétude a été évoquée aussi : il est souhaitable qu'à l'horizon auquel la zone AMII sera complète, les zones très denses le soient aussi. Le cadre des « zones très denses » a été posé d'une certaine manière, en considérant que plusieurs opérateurs souhaitaient y aller. Nous resterons attentifs à la situation, je ne pense pas qu'il y ait lieu de s'alarmer aujourd'hui, mais il convient de rester attentifs à ce que les déploiements se fassent effectivement dans cette zone.

Dernier point sur la disponibilité, les raccordables sur demande. Aujourd'hui, telle qu'elle existe, l'obligation pèse sur l'OI. Ce sont les opérateurs commerciaux qui font les demandes et l'opérateur d'infrastructure doit établir le point de branchement optique et rendre le local « raccordable ». Aujourd'hui, les opérateurs respectent ces obligations.



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

Il y a un point de débat dans les engagements qui ont été pris en zone AMII. Les quelques pourcents (jusqu'à 8%) qui sont raccordables sur demande seront-ils effectivement éligibles ou pas ? C'est un véritable enjeu. L'attente est qu'ils soient éligibles. Mais ce n'est pas la lettre de l'engagement. C'est plutôt une attente vis-à-vis des opérateurs, qui doivent regarder cette question.

Enfin, vis-à-vis du régulateur, le raccordable sur demande est fait pour laisser une souplesse, mais pour qu'à la fin le service puisse quand même être souscrit par le client final. Aujourd'hui, le système est intermédié par les opérateurs commerciaux, ce sont eux qui font les demandes à l'opérateur d'infrastructure. Si les choses ne bougent pas et si les utilisateurs n'ont toujours pas la capacité de souscrire, il faudra effectivement que l'on réfléchisse à faire évoluer le système, pour que l'éligibilité et que la capacité à souscrire soient réelles. Nous avons posé des questions à ce sujet aux opérateurs et aux acteurs du marché dans la première consultation publique. Cela reste un point d'attention.

---

Ariel TURPIN

Merci. Nous reviendrons sur ce sujet qui a suscité beaucoup de questions sur la plateforme Slido.

Vous connaissez le souci d'équité de l'Avicca et il ne vous aura pas échappé que nous accueillons deux fois dans un même TRIP Orange pour une intervention. En même temps, on ne pouvait pas parler des déploiements privés sans inviter Orange à la table ronde précédente, et on ne peut pas non plus parler du sujet très important de la transition du cuivre vers la fibre et de l'extinction du cuivre sans Orange... J'ai donc le plaisir d'accueillir Philippe Béguin pour lui poser une question simple : sur la base d'un territoire intégralement fibré, comment dépose-t-on le réseau cuivre ? Que doit-on faire et, s'il y a un ensemble d'étapes préalables, quelles sont-elles ?

---

Philippe BÉGUIN, Directeur réglementation France - Orange

C'est effectivement une question qu'Orange se pose fortement. Le constat que nous faisons, c'est que les déploiements fibre se poursuivent, que les abonnements à la fibre progressent et que, probablement au cours du prochain cycle d'ici fin 2023, nous verrons les courbes d'abonnements fibre et cuivre se croiser, c'est-à-dire qu'il y aura plus d'abonnements fibre que d'abonnements cuivre. Le coût d'entretien du réseau cuivre ramené au nombre de paires actives va devenir de plus en plus élevé, d'autant plus qu'on nous demande de maintenir une qualité de service satisfaisante et que l'on est soumis à des phénomènes météo qui font que nos coûts ne baissent pas sur le cuivre, ils ont même plutôt tendance à augmenter. Toute l'équation est là pour dire que l'entretien des réseaux cuivre va devenir de plus en plus compliqué. Comment accompagner ou fermer ce réseau cuivre ? Naturellement, Orange se



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

pose la question et nous sommes très contents d'être amenés à y répondre et que l'Arcep ait même ouvert ces questions dans l'analyse de marchés.

# Cadre réglementaire à mettre en place pour permettre d'accompagner la migration du cuivre vers le FttH

Colloque TRIP d'automne de l'Avicca - 6 novembre 2019



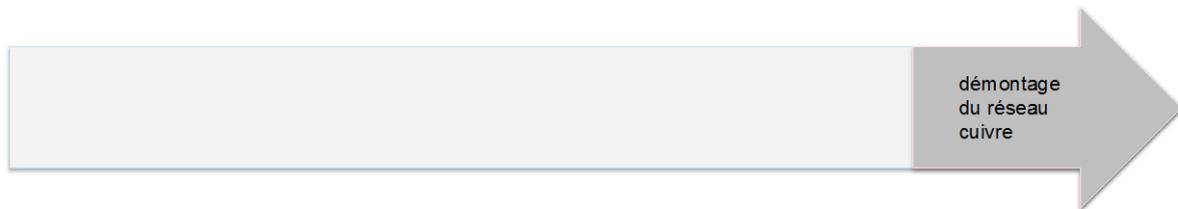
## Cadre réglementaire à mettre en place pour permettre d'accompagner la migration du cuivre vers le FttH

Je vais vous indiquer notre vision sur la mise en place du cadre réglementaire, mais je ne vous annoncerai pas aujourd'hui le plan d'extinction du cuivre d'Orange. Il y a des échéances d'annonce du plan stratégique d'ici la fin de l'année et Orange prendra la parole sur son plan à ce moment-là.



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

jalons envisagés à une maille locale



### Jalons envisagés à une maille locale

Lorsque que l'on parle d'extinction du cuivre, de quoi s'agit-il ? C'est la fermeture du cuivre, cela veut dire qu'il n'y a plus aucun service sur une zone. Orange connaît déjà cela puisque nous avons déjà été amenés à fermer d'autres réseaux, le réseau X25 par exemple. Autant il est facile de démarrer l'extinction d'un réseau, autant la fin de l'extinction, c'est-à-dire le moment où il n'y a plus aucun service, est très compliquée. Sur le X25, il restait toujours de petits services hautement sensibles, notamment de paiement, que nous avons eu beaucoup de mal à faire migrer vers d'autres solutions.

Orange a une autre expérience plus proche du sujet avec l'expérimentation lancée sur Palaiseau. Nous y avons mis beaucoup d'énergie de pilotage, sans lésiner sur les moyens, mais nous ne sommes pas allés au bout. Le service commercial a effectivement été fermé, mais nous ne sommes pas allés jusqu'à éteindre le réseau car nous avons des difficultés à aller jusqu'à la fin : il y a toujours des logements que l'on ne parvient pas à rendre raccordables, des gens qui refusent que l'on fibre l'immeuble, sans parler des propriétaires que l'on a même du mal à trouver ! Malgré tous les efforts, on n'arrive pas à avoir du 100% raccordable.

Deuxième problématique, dans les endroits raccordables, il y a encore des clients qui sont récalcitrants à la bascule sur la fibre, des gens qui ne veulent pas que l'on perce leur terrasse alors qu'ils viennent de la refaire, etc. Nous avons donc du mal à convertir tous les clients à la fibre alors qu'ils sont raccordables.

Par conséquent, nous savons par expérience que le sujet de l'extinction sera compliqué. Pour y arriver, nous devons l'anticiper et le faire avec plusieurs jalons. Un



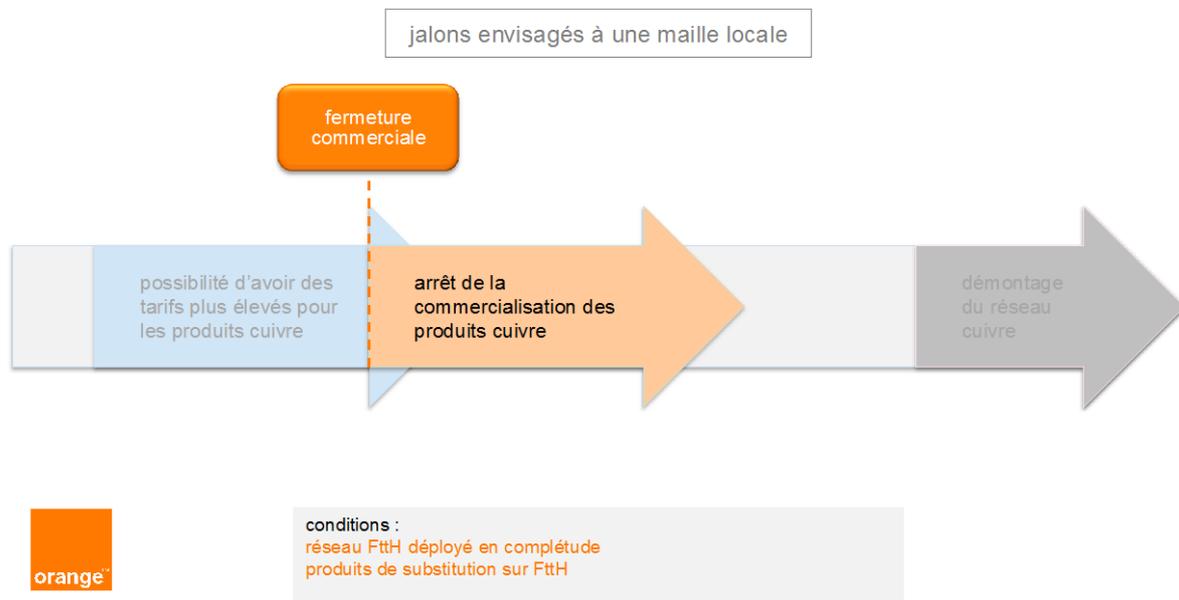
## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

premier jalon va consister à accélérer la migration au maximum vers la fibre. Seules 37% de prises raccordables sont commercialisées... Cela signifie que 63% des gens n'ont pas encore basculé sur la fibre. Si l'on veut éteindre, il faut basculer ces personnes et ce n'est pas au moment de démonter le réseau cuivre qu'il faudra se poser cette question.



### Levée de l'obligation tarifaire

Le premier jalon que l'on voit, et on souhaite qu'il ait lieu le plus rapidement possible, c'est un jalon d'accélération de la migration du cuivre vers la fibre et, pour ce faire, nous pensons qu'il faut envoyer un signal tarifaire sur les produits cuivre, en les augmentant dans les zones que l'on veut fermer, de manière à inciter les clients, qu'ils soient de détail ou de gros, à migrer vers la fibre.



### Fermeture commerciale

Il y a un deuxième jalon que l'on voit assez rapidement aussi (même si je n'ai pas indiqué de délais de prévenance parce que ces sujets doivent encore être discutés), là où le réseau FttH est déployé en complétude, c'est celui où l'on ferme la commercialisation du cuivre, c'est-à-dire que l'on ne prend plus de nouveaux clients, qu'ils soient en offre de détail ou en offre de gros. Quand on veut vider une baignoire, il faut arrêter de la remplir.

Ce jalon, il faut le faire assez rapidement et la condition nécessaire est que le réseau soit déployé en complétude, presque à 100% parce que nous estimons que cela va aussi reposer sur un mix technologique. En effet, il peut y avoir des cas de logements vraiment très compliqués à rendre raccordables où l'on pourrait s'autoriser des solutions autres que filaires, ou des cas d'usages particuliers (par exemple, quand il s'agit de raccorder des radars sur une autoroute, peut-être que des solutions non filaires peuvent fonctionner, plutôt que de tirer une fibre). Une des conditions de ce jalon, c'est cette quasi-complétude.

La deuxième condition, c'est évidemment d'avoir des produits de substitution sur la fibre pour couvrir l'ensemble des besoins, notamment ceux des entreprises, et il faut aussi qu'il y ait une effectivité du raccordement. Ce deuxième jalon est donc d'arrêter de prendre des commandes, assez rapidement.

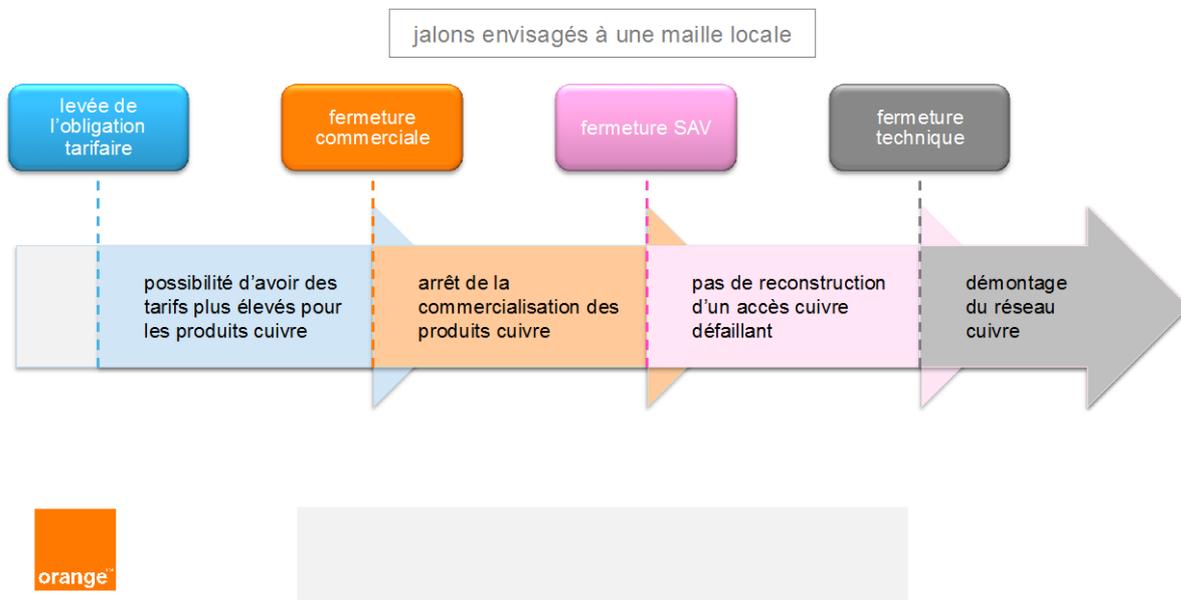


## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer



### Fermeture SAV

Un troisième jalon ne figurait pas initialement dans nos réflexions ni dans celles de l'Arcep. Nous le positionnons légèrement en décalé par rapport au jalon précédent mais pas forcément beaucoup. C'est le jalon à partir duquel on ne remplacerait plus ou on ne réparerait plus les accès défaillants en cuivre, mais on les migrerait en fibre. C'est-à-dire que, dans une zone 100% raccordable, un client dont le cuivre serait défaillant serait raccordé directement en fibre. À un moment, il faut peut-être arrêter de réinvestir dans le cuivre. On positionne ce jalon légèrement après l'arrêt de la commercialisation, de manière à laisser un petit temps d'apprentissage.



## Fermeture technique

Ensuite, restera l'arrêt effectif technique du réseau. Avec ces trois jalons, au moment où nous parviendrons à l'échéance finale, nous espérons avoir suffisamment vidé le réseau pour ne pas avoir trop de cas compliqués à migrer « un peu » de force.

Pour y parvenir, nous devons rediscuter de tous les délais de prévenance, en particulier le délai de prévenance finale avec l'Arcep. Nous sommes parfaitement conscients que mener un tel programme ne peut se faire qu'avec l'adhésion des principaux acteurs. Nous devons trouver des accords avec les opérateurs qui sont clients de ce réseau et cela doit aussi se faire en bonne intelligence avec l'ensemble des collectivités locales. Orange ne mènera pas cela contre tout le monde...

Dernier point, nous aurons bien entendu une approche neutre par rapport à l'opérateur FttH. Il y aura des critères que l'Arcep pourra contrôler et nous ferons en sorte que le choix d'arrêter le cuivre se fasse de manière neutre par rapport à l'opérateur de réseau. Néanmoins, il faudra bien que celui-ci réponde aux critères que nous avons évoqués, notamment en matière de solution de substitution et de complétude. Nous allons en parler avec l'Arcep, car nous souhaiterions que le cadre soit plus précis sur ces points : Orange ne veut pas non plus se retrouver, en tant qu'opérateur de réseau cuivre, à devoir maintenir le réseau cuivre parce que quelques pourcents de réseau fibre ne sont pas complets ou que des services ne sont pas adressables. Il ne faut pas que l'on se retrouve à devoir maintenir tout un réseau adressable pour desservir quelques pourcents de clients particulièrement



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

coûteux à maintenir. Auquel cas, on ne pourrait pas fermer le réseau et on aurait des coûts qu'on ne saurait pas amortir.

Colloque TRIP d'automne de l'Avicca - 6 novembre 2019

# Cadre réglementaire à mettre en place pour permettre d'accompagner la migration du cuivre vers le FttH

**Phillipe BÉGUIN**  
Directeur réglementation France



## Contact

Ariel TURPIN

Nous comprenons bien l'idée et votre demande, mais comment cela doit-il se traduire ? Quelles sont les modifications du cadre réglementaire à opérer ?

Philippe BÉGUIN

Nous militons pour qu'un certain nombre de choses qui ont été imposées à Orange dans le cadre de la symétrie soit symétrisées pour l'ensemble des opérateurs, notamment l'obligation de fournir des services type qualité entreprises.

Ce sont des points consensuels sur lesquelles l'Arcep a posé des questions et qui ne devraient pas faire polémique. Ils consistent à dire qu'il faut que l'ensemble des opérateurs de réseaux proposent des solutions de qualité service entreprises, qu'on trouve un moyen d'adresser les cas des raccordements en échec - nous avons bien noté la question et nous n'y sommes pas insensibles, nous la constatons aussi. Il faut parvenir à réaliser les raccordements, mais cela ne veut pas forcément dire que 100% du coût du raccordement doit être à la charge de l'opérateur. Il est possible que, comme dans d'autres technologies, lorsqu'il y a à faire du GC, ce soit le client final qui porte une partie de la charge, voire la totalité.



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

Ariel TURPIN

---

On entend bien. Merci pour cette intervention. On voit dans votre propos l'importance d'avoir du 100% FttH à terme et pour cela, il faut le commercialiser, mais aujourd'hui, nous en sommes à 37%. Il faut aussi parvenir à faire non pas 100% de FttH, mais 100% de la base d'abonnés. À quel niveau se situe-t-elle aujourd'hui, 85 ou 90% ? C'est le niveau qu'il faut atteindre pour migrer tous les abonnés cuivre sur la fibre.

Pour cela, il faut commercialiser la fibre. Il y a des questions techniques, comme le mode STOC - la dominante de ce colloque -, mais il y a aussi la question de la tarification qui se pose. Il faut que les opérateurs trouvent leur compte d'un côté mais également que les exploitants et les porteurs de projets aient les moyens d'exploiter et de rembourser une partie de leurs charges d'investissements, notamment ce qui n'a pas été subventionné et qui est issu de l'emprunt.

Le Groupe Iliad / Free est très attendu sur ces questions de la commercialisation et de la tarification. Laurent Laganier, en réaction à ce que vient de dire Philippe Béguin, quelle est la position de Free sur la commercialisation de manière générale, sur les perspectives d'arriver à migrer 100% des abonnés cuivre vers la fibre ? Deuxième point, quelle est votre approche de la question de la tarification, un point sur lequel vous êtes vraiment très attendu au sein de cette table ronde ?

Laurent LAGANIER, Directeur de la réglementation et des relations avec les collectivités - Groupe Iliad / Free

---

Avant de répondre à la question de la tarification, je souhaiterais réagir à la présentation de Philippe Béguin sur la fermeture du cuivre pour faire part de notre position telle qu'on l'a exprimée en réponse à l'analyse de marchés.

Nous pensons effectivement qu'il faut fermer le cuivre et qu'il faut le faire à marche forcée pour deux raisons. La première, c'est que les coûts d'exploitation d'un réseau sont au moins pour moitié des coûts fixes, c'est-à-dire indépendants du nombre d'abonnés et du nombre de pannes, et que la seule manière d'éviter ces coûts est de fermer le réseau. Ensuite, collectivement, le secteur des télécoms n'est plus assez riche pour se payer le luxe d'entretenir deux boucles locales en parallèle. Nous sommes donc favorables à une fermeture du cuivre à marche forcée, à la fois pour éviter le coût d'entretien de deux boucles locales, et pour améliorer l'équilibre des réseaux FttH en migrant les clients du cuivre vers la fibre.

Pour nous, l'exemple qu'il ne faut pas suivre est celui du RTC. Les technologies de voix sur large bande existent depuis la première Freebox en 2000, soit une vingtaine d'années, tous les répartiteurs sont équipés en DSL, les *chipsets* pour faire du DSL ne valent pratiquement rien, et en 2020 on est encore à se demander si on maintient le RTC, si le fermera en 2023 ?... Si l'on s'y prend de la même manière pour la fermeture



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

du cuivre, on y sera encore en 2035. Nous sommes donc favorables à un scénario de fermeture beaucoup plus agressif.

Aujourd'hui, 15 millions de prises sont éligibles à la fibre et, à 95 ou 90%, on arrive à rapprocher les adresses fibre d'adresses cuivre : pour nous, on peut arrêter en 2020 de commercialiser du cuivre sur ces 15 millions de prises. Nous ne le faisons plus depuis au moins deux ans. C'est-à-dire que si votre adresse est éligible à la fibre chez Free, vous n'avez plus de moyen de souscrire en cuivre. Et si vous ne voulez pas la pose d'une prise fibre dans votre logement, vous ne souscrivez pas chez nous.

Nous trouvons dommage que, parmi la communauté des opérateurs, certains continuent sur des immeubles ou des adresses intégralement fibrés à proposer encore aujourd'hui du cuivre, voire à faire des promo sur des offres de DSL cuivre parce que, comme disait Philippe Béguin, on remplit une baignoire qu'il va falloir vider. On fait donc deux fois le travail. Nous sommes donc favorables à l'arrêt de commercialisation du cuivre au 1<sup>er</sup> janvier 2020 sur les adresses fibrées pour commencer.

Je mets un peu d'eau dans mon vin. On peut imaginer qu'il existe effectivement des besoins spécifiques cuivre, que l'arrêt de commercialisation ne touche que le cuivre généraliste, et qu'il puisse encore y avoir une commercialisation d'abonnements d'accès cuivre avec GTR par exemple, afin de capturer les cas spécifiques de clientèle entreprises que l'on ne sait pas immédiatement substituer par de la fibre.

La deuxième réaction concerne ce que Philippe Béguin a évoqué en disant que, pour fermer le cuivre, il fallait en augmenter le prix. Pour nous, c'est un contre-sens. Il n'y a qu'une personne qui peut décider de fermer le cuivre, c'est Orange - ce n'est pas un opérateur alternatif ni même pas l'Arcep. Pour qu'Orange décide de fermer le cuivre, il faut que le cuivre ne soit pas rentable, par conséquent si on veut qu'Orange ait une incitation économique à fermer le cuivre, il faut faire le contraire du RTC où les prix ont augmenté (l'abonnement est à 20 euros) et baisser le prix du cuivre.

Faisons un exercice mental un peu provoquant : si on mettait le tarif du dégroupage à 0 euro dans une zone fibrée et si Orange avait la faculté, soit de commercialiser du dégroupage à 0 euro, soit de fermer le cuivre immédiatement (au moins la commercialisation de nouveaux accès), Orange prendrait immédiatement la décision de fermer bien évidemment ! Si vous voulez fermer le cuivre, il faut qu'Orange ait une incitation économique à le fermer et donc il faut baisser le prix, pas l'augmenter. Mais nous ne sommes pas là pour polémiquer.

Je suis à l'aise sur le sujet quand je dis « il faut baisser le prix du cuivre », évidemment pas partout mais sur les zones fibrées car, nous-mêmes, nous n'utilisons pas le cuivre puisque nous ne commercialisons pas de nouveaux accès en cuivre sur une adresse fibrée. Donc, quand bien même le tarif baisserait, il n'y aurait pas d'effet d'aubaine, il y aurait juste une incitation à fermer vite.

Je reviens à la question d'Ariel Turpin sur notre vision de la tarification des réseaux fibre. Vous le savez, Iliad / Free intervient en co-investissement - nous avons parfois



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

été en location mais c'était un peu à l'insu de notre plein gré, notre souhait étant d'être partout en co-investissement. Nous avons pris nos dispositions, y compris avec un partenaire financier, pour être capable d'être partout en co-investissement, simultanément, sur toute la zone privée et sur toute la zone publique.

Quand on dit qu'on intervient en co-investissement, sur un RIP ou sur la zone privée, cela veut dire qu'on achète une ou deux tranches de co-financement, qu'on s'installe dans chacun des NRO, sans faire de *cherry-picking*, on les prend tous. Nous faisons les *up grade* réseau de notre côté, les raccordements des NRO, etc. Il y a pas mal d'*up grade* parce qu'on propose du 10 Gbit/s qui est assez sollicitant côté réseaux et on doit changer à peu près tout. Ensuite, on commercialise nos abonnements sur le marché de détail à marche forcée, à la fois pour les nouveaux clients et pour ceux qui sont sur le cuivre.

Aujourd'hui, sur la zone RIP, nous avons commandé l'accès à 991 NRO dans 59 départements différents (chiffres d'hier soir). Cela évolue tous les jours puisque nous en ouvrons plus d'un par jour. Ces NRO sont soit en cours de livraison par l'opérateur d'immeuble, soit l'emplacement a déjà été livré à Free qui conduit les travaux de raccordement et d'*up grade* réseau de son côté. Sur ces 991 NRO, 331 NRO ouverts commercialement couvrent environ la moitié des prises de la zone RIP.

Au deuxième trimestre, nous avons raccordé à la fibre environ 200 000 nouveaux abonnés FttH et nous avons été l'opérateur qui a raccordé le plus d'abonnés FttH. Nous espérons que cela va continuer les trimestres suivants. Nous ne sommes pas le plus gros opérateur de la place, mais nous avons raccordé à la fibre plus d'abonnés qu'Orange (même si Orange est encore leader en nombre d'abonnés FttH), et beaucoup plus que SFR ou que Bouygues.

Pourquoi ? Parce que nous sommes en co-investissement, c'est-à-dire que, quand on co-investit dans un réseau, on sort du CAPEX, on a un *sunken cost*, et une fois qu'on a co-investi, on a intérêt à migrer le plus vite possible nos abonnés pour remplir les tranches de co-financement que nous avons acheté. C'est pour cela qu'aujourd'hui Free est probablement l'opérateur le plus dynamique par rapport à sa part de marché en termes de migration vers la fibre, c'est notre modèle de co-investissement.

Que veut dire le co-investissement ? Nous souhaitons avoir des durées de droits longs qui vont de 40 à 60 ans suivant les contrats que nous avons signés, en zone privée ou publique. Certains contrats ont été signés en zone RIP avec une durée de 60 ans. Suite à un règlement de différend avec Orange devant l'Arcep l'année dernière sur la durée des droits en zone privée, l'Arcep a tranché à 40 ans. Nous n'avons pas de raison d'avoir mieux en zone RIP que ce que nous avons en zone privée. Si des collectivités avec qui nous avons signé 60 ans souhaitent redescendre (*downsizer*) notre durée de droits à 40 ans, nous sommes d'accord. Je l'ai déjà dit devant le conseil d'administration de l'Avicca, et je le redis aujourd'hui. Notre vision de la tarification en zone RIP, c'est que les conditions d'accès en zone RIP doivent être celles de la zone AMII, toutes celles de la zone AMII, rien que celles de la zone AMII.



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

Quand on co-investit sur une durée de 40 ans, on est solidaire des dépenses d'investissement et de réinvestissement à hauteur du taux de cofinancement. Cela veut dire que, si dans 10 ans un PM est cassé et qu'il faut le changer, c'est soit du réinvestissement, soit du GEGR : si cela coûte 10 000 euros, qu'on a acheté 4 tranches et que l'on a 20% de co-financement, on recevra une facture de 2 000 euros. Si un bout de réseau est cassé dans 17 ans et qu'il faut remettre un million d'euros, nous recevons une facture de 200 000 euros. Et si dans 27 ans, il faut faire un *refresh* global du réseau FttH et que cela coûte 20 millions d'euros, nous paierons une facture de 4 millions d'euros. C'est cela le co-investissement, c'est une solidarité dont on n'a pas de voie de sortie - et on ne souhaite pas en avoir d'ailleurs - sur les dépenses d'investissement et de réinvestissement du réseau.

Ensuite, il y a les tarifs d'exploitation. Selon notre vision, il s'agit d'un tarif récurrent mensuel qui est égal sur la zone RIP à celui de la zone AMII, avec, suivant les contrats, deux petites variations : on accepte un tarif mensuel global (du PM jusqu'à la PTO, c'est-à-dire pour le raccordement final) 15% supérieur en zone RIP à celui de la zone AMII, et nous acceptons d'insérer dans les contrats des clauses de rigidité à la baisse. C'est-à-dire qu'en zone AMII, on ne peut pas exclure que le tarif récurrent baisse sur le long terme, alors qu'en zone RIP on accepte que ce tarif récurrent ne baisse pas.

Pourquoi cela pourrait-il baisser sur la zone AMII et pourquoi acceptons-nous que cela ne baisse pas en zone RIP ? Pour simplifier, le tarif récurrent mensuel associé au co-investissement est de 6 euros par prise active par mois (somme du tarif récurrent et des frais de maintenance du câblage client final). Pour simplifier, ces 6 euros sont constitués de 2 euros supposés de coûts d'exploitation, 2 euros de location de génie civil et 2 euros de frais financiers (financement de l'amortissement). À horizon 20 ans, on s'attend à ce que ces frais financiers aient disparus et également à ce qu'une grosse partie du génie civil, qui a été construit dans les années 70-80 et qui a une durée de vie économique (d'amortissement) de 50 ans, soit amorti et que le tarif de location du génie civil passe donc grosso modo de 2 euros à 1 euro. Cela veut dire que, sur la zone AMII, il est possible à horizon 20 ans, que le tarif d'exploitation (tarif récurrent mensuel) diminue par disparition de la masse manquante (peut-être divisée par 2) et par baisse du prix du génie civil.

Quand on dit qu'on accepte une rigidité à la baisse sur la zone RIP, cela veut dire qu'à horizon 20 ans (en euros constants et à masse salariale constante, ce qui n'est pas le cas mais il y a des clauses d'indexation dans les contrats pour corriger tout cela), ce qu'on est prêt à financer en disant qu'on paie 6 euros par mois en zone RIP, c'est environ 1 euro de génie civil et 5 euros d'exploitation. C'est-à-dire des coûts d'exploitation qui pourraient être deux fois supérieurs à ceux anticipés en zone AMII. Grosso modo, notre proposition, celle que nous avons signée avec un certain nombre d'entre vous, ce sont des droits longs, une solidarité à hauteur de notre taux de cofinancement sur l'ensemble des dépenses d'investissement, de réinvestissement et de GEGR, et un tarif récurrent qui couvre des coûts d'exploitation de l'ordre de 6 euros, avec une rigidité à la baisse qui couvrira des coûts d'exploitation environ deux fois supérieurs sur la zone RIP à ceux de la zone AMII.



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

Vous allez me dire : « et si cela coûte plus cher que ça ? ». Et bien, dans ce cas, vous avez un problème ! Mais si vous avez des coûts d'exploitation, alors même que nous sommes prêts à payer les dépenses d'investissement, de réinvestissement et de GEGR, et deux fois les coûts d'exploitation (hors réinvestissement) de la zone AMII... Si cela, ça ne permet pas d'assurer l'équilibre financier du projet, ce qui est possible - pas dans le Nord - Pas-de-Calais par exemple mais dans d'autres départements beaucoup plus ruraux ou avec de l'habitat beaucoup plus isolé -, c'est qu'il y aura un problème. Et ce problème est écrit aujourd'hui, du fait qu'on ne voit pas les disparités territoriales parce que le seul opérateur du cuivre, c'est Orange, et qu'il opère une péréquation interne entre Paris et l'Ardèche ou la Lozère.

Demain, comme on a morcelé le territoire et qu'il y a des zones denses, des territoires de RIP assez denses (comme le Nord-Pas-de-Calais) et des territoires de RIP très ruraux comme la Creuse ou la Lozère, il n'y aura plus de péréquation. Il y aura certainement des cas « pathologiques » dans lesquels les coûts d'exploitation par prise seront peut-être sur le long terme de 15 euros par mois... Mais dans ce cas, ce n'est pas le contrat de cofinancement ou le contrat de location qui règlera le problème.

La solution ne pourra être que dans des mécanismes de solidarité interterritoriaux. Il n'y aura pas de solution intra-territoriale sur des départements très ruraux, ni des solutions contractuelles. La seule solution sera probablement de ressusciter des dispositifs de style fonds de péréquation, SU ou autre, des mécanismes de péréquation interterritoriaux qui permettront de faire circuler les flux qu'Orange, en tant qu'opérateur intégré, fait circuler par l'aval aujourd'hui.

Il existe d'autres scénarios, de concentration par exemple, qui permettent de nouveau d'avoir des péréquations par l'OI, mais il est peut-être un peu tôt pour en parler. En tout cas, cela ne se règlera pas par le contrat pour les cas les plus pathologiques.

Voilà, je m'attendais à une *standing ovation*, mais grosso modo, c'est cela notre proposition financière : des droits de longue durée, une solidarité sur les CAPEX, réinvestissement, GEGR, et une couverture des coûts d'exploitation à hauteur de deux fois la zone AMII. Au-delà, on ne peut pas et nous sommes ouverts à ce qu'il puisse exister des mécanismes de péréquation interterritoriaux pour compenser les cas les plus pathologiques.

Ariel TURPIN

---

Avant de traiter les très nombreuses questions sur ce sujet, je souhaite donner la parole à Mathieu Hazouard, conseiller régional économie numérique et THD au CR Nouvelle Aquitaine mais également président de la SPL Nouvelle Aquitaine THD. Quelle est votre réaction par rapport aux différentes interventions ? Voyez-vous d'autres sujets pour avoir des changements de la réglementation pour les années à venir ?



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

Mathieu HAZOUARD, Conseiller régional économie numérique et THD - CR Nouvelle Aquitaine ; Président - SPL Nouvelle Aquitaine THD

Merci à l'Avicca de me donner l'opportunité d'être présent à cette table ronde.

### Unis pour être efficace

Nouvelle-Aquitaine THD, l'exploitant publique mutualisé des territoires



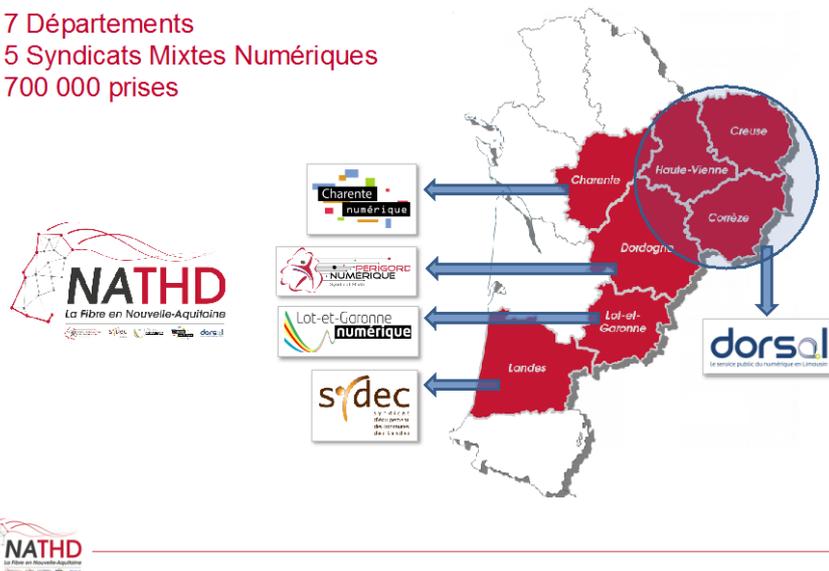
### NA THD - Unis pour être efficace

L'idée n'est pas de présenter en détail la SPL et de réagir aux différents propos, mais de vous donner un éclairage sur un modèle un peu innovant, une société publique locale (SPL) que nous avons d'abord créée dans l'ex-région Aquitaine et que nous avons étendue aux deux autres belles régions avec lesquelles nous nous sommes mariés depuis, les ex-régions Limousin et Poitou-Charentes.

Nouvelle-Aquitaine THD est une société publique locale dont l'ADN est de fournir une parfaite dimension de mutualisation, un même service à un vaste territoire qui couvre 7 départements. Sur ces 7 départements, l'objectif est de commercialiser 700 000 prises FttH à terme. C'est un réseau qui est construit par 5 syndicats mixtes. Nous nous appuyons sur un partenaire privé unique, le concessionnaire Axione, et nos actionnaires publics (les syndicats mixtes) qui ont mis 15 millions de capitaux publics. Les premières prises ont été commercialisées en 2018, nous montons en puissance et le boum est attendu pour 2020.

### Le plus grand réseau public fibre du Sud-Ouest

7 Départements  
5 Syndicats Mixtes Numériques  
700 000 prises



### Le plus grand réseau public fibre du Sud-Ouest

Comme le présente cette carte, les 7 départements sont les Landes, le Lot-et-Garonne, la Dordogne, la Charente et les 3 départements du Limousin. Il y a 5 syndicats mixtes dont un historique, Dorsal, qui regroupe les trois départements de Corrèze, Haute-Vienne et Creuse. Je me permets de faire une première remarque à Laurent Laganier, je ne suis pas certain que, si on parle de cas pathologique aux Creusois, ils seraient très heureux !

C'est peut-être une boutade, mais quand on œuvre dans les RIP et que l'on déploie une énergie folle, ces sujets sont très sensibles pour nous. Je suis aussi conseiller régional de Nouvelle-Aquitaine et je vais donc sur ces 12 départements. Les zones AMII représentent 9% du territoire, mais 91% du reste, c'est notre action publique. Quand je dis cela, ce sont des élus locaux qui ont remonté leurs manches, qui ont sorti les oursins de leurs poches et qui ont dit « on va faire ». Pardon d'être un peu sensible sur ce sujet, mais le service que l'on va rendre à tous les Creusois jusqu'à l'habitation du bout du bout, il est fondamental.

Cela me permet de réagir sur la question de l'extinction du cuivre. Puisque je suis aussi membre du CA de l'Avicca, je peux aussi m'en faire le porte-parole en disant que l'Avicca se félicite d'avoir vu ce sujet inscrit dans la consultation de l'Arcep. C'est évidemment un sujet auquel nous prêtons une attention très particulière.

Derrière, il y a quand même des sujets fondamentaux qui semblent importants, notamment celui de la complétude - on en parle depuis hier, on en a parlé ce matin lors de la table ronde précédente. Qui dit complétude dit aussi capacité à faire en sorte que, dans un délai raisonnable, cette complétude soit effective et singulièrement dans les départements ruraux. Qui dit complétude dit également une



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

autorité en capacité de regarder, vérifier, interpeler, voire mettre en demeure s'il n'y a pas réalisation de cette complétude. Dès lors que l'on veut engager un discours tranquille, apaisé face à une autorité de régulation... L'Avicca la première est assez critique et trouve qu'il y a une frilosité de l'opérateur, mais lorsqu'on voit un opérateur qui met un fusil sur la tempe de l'autorité de régulation en posant une QPC, on se dit qu'il y a souci. J'entendais le secrétaire général d'Orange dire que les relations avec l'Arcep doivent être apaisées, mais pas avec un bazouka versus une sarbacane ! Nous avons besoin d'une autorité régulatrice qui puisse jouer son rôle, c'est fondamental. Une QPC, cela vient déstabiliser tout cela. Peut-être nous direz-vous pourquoi Orange a enlevé cette QPC ? Je serai très curieux d'en savoir les raisons très précises.

Après cette parenthèse, je reviens au cuivre et au deuxième point concernant la capacité à faire en sorte que personne ne soit laissé au bord du chemin et que le service soit rendu, singulièrement quand le service va être de plus en plus important. Cela pose de suite la question du service universel qu'il faudra bien mettre sur la table.

On se pose aussi la question de l'avenir des infrastructures cuivre qui aujourd'hui sont utilisés pour la fibre, comme les poteaux... Je termine sur ce point puisque Stéphane Richard l'avait déjà évoqué lors du dernier TRIP : s'il y a besoin éventuellement, dans les premières phases, d'avoir des zones expérimentales, en Nouvelle-Aquitaine et sur le territoire de la SPL, nous sommes prêts à expérimenter des choses avec Orange pour regarder très précisément ce que veut dire l'extinction du cuivre.

Le deuxième point est évidemment celui de la tarification. Laurent Laganier, vous avez été très précis et concret, et j'ai entendu des choses intéressantes pour nous. Quand on dit : « on vient co-investir massivement » et qu'on opère sur des RIP, on se dit que cela peut nous donner une certaine visibilité et un peu de pérennité - j'ai entendu une proposition de porter un tarif du récurrent à 6 euros. Mais quand on regarde dans le détail, notre réalité sur les RIP c'est d'avoir des réseaux non déficitaires à long terme, et qui permettent aussi de rembourser des emprunts qui ont été importants pour les collectivités. Atteindre cet objectif en revendant nos réseaux à 500 euros à la grosse maille sur 40 ans, alors que nos prises sont plutôt entre 1 000 et 2 000 euros et qu'on ne peut pas faire de péréquation comme sur les zones denses, c'est une équation impossible à tenir aujourd'hui.

Je sollicite et je questionne aussi l'Arcep sur ce point. Sur ces tarifs de co-investissement, que peut-on se donner comme latitude, quitte à revoir des contrats, comme Laurent Laganier l'a évoqué ? Quand j'entends les discours autour du renouvellement des IRU à 1 euro alors même que la question du déficit de nos propres réseaux est posée aujourd'hui... Soit cela nous donne de l'urticaire si on est mal luné et dans un endroit pas favorable, soit on se pose des questions que l'on pourrait qualifier de métaphysiques. Il est sûr que, globalement, nous ne voulons pas brader nos réseaux, et qu'on ne veut pas être les dindons de la farce, à la fin.

Je suis d'accord qu'il existe des cas « pathologiques », même si ce n'est peut-être pas le terme à utiliser, qui seront fortement déficitaires. Mais à la fin, que se passe-t-il



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

quand c'est déficitaire ? C'est toujours la puissance publique qui vient combler les déficits, jamais les opérateurs ! Il faut donc que l'on puisse regarder ensemble ce sujet important.

Dernier élément au sujet de la commercialisation. Quand je vois des montages capitalistiques - puisque c'est ce que vous nous proposez avec IFT, et que d'autres opérateurs ont peut-être aussi dans leur musette - je me dis que le diable se niche toujours dans les détails et que chat échaudé craint l'eau froide... Et je veux regarder en détail ce que cela signifie.

S'il s'agit qu'une société de projet vienne acheter des IRU à un ou deux opérateurs de RIP, pour vendre ensuite des accès en location à la ligne à des tarifs qui seraient moins élevés et qui ne respecteraient pas les lignes directrices de l'Arcep, ou en tout cas à des tarifs moins élevés que des opérateurs d'infrastructure, et singulièrement la SPL, cela commencerait à nous poser problème. Peut-être que je me trompe et que je pointe du doigt quelque chose qui n'est pas une réalité, mais en tout cas ce sont des ambiguïtés qui doivent être levées pour nous.

Il y a un dernier sujet qui n'a pas beaucoup été abordé, mais qui est aussi important pour moi en tant que conseiller régional en charge de l'économie numérique, c'est celui du marché pro et du raccordement des entreprises. Quand on prend une région comme la Nouvelle Aquitaine, ses disparités territoriales et ses disparités dans l'histoire industrielle font que je peux m'adresser à Thales dans la banlieue bordelaise comme à une entreprise comme Atulam à Jarnages dans la Creuse (135 salariés dans un village de 200 habitants). La réalité de ces territoires de vie et de développement de bassin d'emplois est plus criante à Jarnages que dans la banlieue bordelaise, mais encore faut-il que nous soyons en capacité d'apporter un service à ces entreprises dans les territoires plus ruraux. Quand on regarde, cela n'a pas beaucoup bougé depuis quelques années : il y a une situation de quasi-duopole, avec des déploiements en grande majorité sur les zones très denses et en zones AMII, et là on a des marges de progrès fondamentales et qui nous permettent peut-être aussi de regarder ce que l'on fait sur les RIP.

Je peux l'illustrer par le territoire de la SPL, avec 7 départements et un réseau totalement ouvert à la concurrence et transparent. Aujourd'hui, la SPL qui commercialise ce réseau a signé avec 25 FAI entreprises qui sont en capacité de répondre aux besoins des entreprises situées sur ce territoire. Quelle que soit leur taille (TPE, PME, établissements de taille intermédiaire), et leur besoin (fibre dédiée, garantie de temps de rétablissement très court ou pas), nous avons une solution.

Je serais très curieux de connaître la stratégie de Free sur le marché pro et je voudrais dire à l'Arcep que nous serons très attentifs sur ce point.

Pour terminer, on n'a pas parlé du mode STOC. J'ai retenu les propos d'Éric Jammaron hier, qui a dit qu'il était plutôt favorable au mode STOC mais que c'était « une boucherie » aujourd'hui ! Ce qui est sûr c'est que, quand tout va bien, quand le raccordement se fait bien, quand l'opérateur commercial est en direct avec le client, c'est super ! Mais quand il y a un échec de raccordement, souvent l'opérateur commercial est un peu en retrait et on vient frapper à la porte du maire,



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

parfois, ou de la SPL, souvent... C'est aussi la question de la crédibilité de l'action publique qui est posée derrière ce problème. Je suis donc très heureux de l'exposition faite par l'Avicca, cela nous permet de le pointer du doigt.

Sur la question des entreprises, je voulais féliciter l'Avicca sur la démarche du hackathon que nous allons réaliser ensemble, puisqu'une partie est dédiée au marché entreprises, pour faire en sorte qu'un chef d'entreprise puisse savoir quand la fibre arrive chez lui, quels services il va avoir et à quel opérateur il peut avoir accès. Cet hackathon apportera une réponse et je félicite l'Avicca et son équipe.

### Ariel TURPIN

---

Il y a beaucoup de questions sur plateforme Slido, mais avant de les aborder, j'invite l'Arcep dans un premier temps, Orange et Free ensuite, à réagir aux différents propos tenus et questions posées.

### Guillaume MELLIER

---

Je réagirai sur deux sujets qui sont le cofinancement et le mode STOC.

Concernant le cofinancement, dans les enjeux que j'ai présentés, il y a le bon fonctionnement de la mutualisation. Et Orange, comme Free, le mentionnait : on ne saura basculer vers la fibre que si le fonctionnement sur la fibre est bon.

On voit tous aujourd'hui qu'il y a un débat autour du cofinancement sur les RIP entre certains acteurs. Je rappellerai deux choses avant de dire comment l'Arcep voit la suite. Premièrement, le cofinancement est une brique centrale du cadre réglementaire sur la fibre. Celui-ci a été fait pour impliquer davantage les opérateurs commerciaux (c'est-à-dire ceux qui ne déploient pas le réseau mais qui l'utilisent en partage) dans l'économie du réseau, autour du cofinancement. Son bon fonctionnement est donc un point central et nous sommes attentifs à ce que ce soit le cas. S'il y a des difficultés, c'est un point d'attention pour l'Arcep.

Deuxièmement, le Plan France Très haut débit est basé sur une logique d'homogénéisation. Le principe est de faire en sorte que la zone publique connaisse des conditions similaires à ce que l'on connaît en zone privée, pour garder un marché de détail qui soit national et que l'on n'ait pas des tarifs plus élevés en zone rurale qu'en zone urbaine.

Derrière ces deux objectifs, dans les positions qui ont été exprimées, on voit qu'il y a des choses totalement légitimes des deux côtés, dans les préoccupations des acteurs. Je pense qu'il y a un espace entre les deux qui permet une convergence pour faire fonctionner les choses. Côté Arcep, nous voyons que ce débat se cristallise et qu'il ne s'est pas résolu tout seul. Nous avons l'intention de faire le tour d'un certain nombre d'acteurs pour l'examiner davantage, en discuter, comprendre et si besoin à la fin trouver un point de sortie.



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

La question centrale, derrière, est celle du partage de risque. Il y a des choses qui peuvent être convenues dans un contrat. Mais ensuite on parle effectivement de long terme, beaucoup des interrogations reposent sur des questions (s'il se passe ci ou ça...). Il y a un partage de risque à trouver, mais il y a des choses raisonnables des deux côtés. Si nous pouvons aider en ce sens, nous allons nous y pencher.

Concernant le mode STOC, il y a un point d'attention avec l'arrivée des OC sur les RIP. Plus généralement, il y a un point d'attention sur l'exploitation des réseaux, avec notamment des questions autour du bon fonctionnement des points de mutualisation. Nous avons identifié ces deux points et mis en place en début d'année un groupe de travail pour réunir les différents opérateurs (opérateurs d'infrastructure, opérateurs commerciaux). Nous leur avons dit que nous estimions qu'il y avait un sujet et qu'il fallait se pencher dessus pour améliorer les choses. Il y a deux blocs dans ces travaux, un bloc « PM » et un bloc « raccordement ».

Un message simple sur le mode STOC : dans STOC, il y a « ST » pour « sous-traitance ». Le raccordement reste donc sous la responsabilité de l'OI. L'OC intervient dans le cadre d'un contrat de sous-traitance, dans les conditions que fixe l'OI. Mais il y a vraisemblablement des choses à amender et à faire évoluer. Et il faut aussi que les OI spécifient et contrôlent davantage. Dans la mise en place de ce groupe de travail, c'est le message que nous avons passé aux opérateurs, en particulier aux OI, en leur disant qu'il était nécessaire de faire bouger les choses et que l'Arcep était prête à accompagner. S'il faut mieux encadrer certaines choses, il n'y a pas d'obstacle à ce que les OI le fassent. Maintenant, cela se passe dans la relation OI/OC et je crois qu'il faut avancer en ce sens. Aujourd'hui, je n'entends pas d'opérateurs dire massivement qu'il faut sortir du mode STOC... Il y avait de bonnes raisons de le mettre en place, mais il faut qu'il fonctionne correctement. On ne basculera vers la fibre que si le réseau est de bonne qualité, et s'il y a des problèmes de qualité, il faut les résoudre, et les OI sont en première ligne. L'Arcep est tout à fait disposée à accompagner ce mouvement.

Ariel TURPIN

---

J'espère que nous pourrons revenir sur le sujet car il y a eu par mal de réactions. Philippe Béguin ?

Philippe BÉGUIN

---

Il y a en effet plusieurs points sur lesquels nous avons été interpellés et sur lesquels je souhaite réagir.

Le premier point est la QPC. Concrètement, nous avons eu une procédure de sanction sur des sujets de QS des offres de gros, avec une mise en demeure et nous avons un débat juridique avec l'Arcep sur le bien-fondé de cette mise en demeure.



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

La France est un État de droit et nous avons fait un recours sur cette procédure de sanction. Cela ne concernait absolument pas le L. 33-13, etc.

Il se trouve que notre démarche n'a pas été comprise, comme le montre encore l'intervention d'aujourd'hui et, suite à discussions avec l'Arcep, nous avons décidé de retirer cette QPC et de retravailler avec l'autorité de manière plus transparente sur LE sujet qui nous occupait, à savoir la QS des offres de gros *wholesale*. C'est la raison pour laquelle nous avons déposé cette QPC et pour laquelle nous l'avons retirée : parce que nous nous sommes rendu compte qu'elle était interprétée comme un souhait de nous désengager du L. 33-13, ce qui n'était absolument pas la démarche souhaitée.

Deuxième sujet sur les poteaux du GC. Il a été dit que les poteaux étaient une infrastructure cuivre. Non, les poteaux, comme le GC, font partie de l'infrastructure d'Orange qui a vocation à perdurer, y compris lorsque l'on aura démonté le cuivre. C'est du GC, nous maintiendrons les poteaux dans les zones où il n'y aura plus le cuivre.

Je souhaitais réagir sur le signal tarifaire sur le cuivre dans le cadre de l'extinction du cuivre. J'ai bien noté la remarque de Laurent Laganier mais je ne pensais pas que nous trouverions un consensus sur le point de l'augmentation du tarif du cuivre, et je n'en suis pas tellement surpris.

Quoi qu'il arrive, on ne peut pas maintenir deux infrastructures. Quel que soit le signal tarifaire en cas d'augmentation du tarif du dégroupage, nous engagerons bien le processus d'extinction du réseau cuivre, et il ne sera pas mené plus lentement parce qu'il y aurait une augmentation du tarif du dégroupage, ce n'est absolument pas notre propos. Nous nous plaçons plutôt vis-à-vis des clients pour dire « comment fait-on » ?

Les exemples de Laurent sont très bons et je vais les reprendre. Il a cité le RTC comme mauvais exemple à ne pas suivre. Effectivement, l'exemple à ne pas suivre, c'est d'avoir une architecture où les gens ne sont pas incités à migrer ce qui est le cas sur le RTC. Essayons donc de ne pas reproduire ce mauvais exemple. Laurent Laganier citait également des cas où des opérateurs font des promos sur le cuivre... Nous pensons comme lui que c'est un peu une aberration lorsqu'on envisage de fermer le réseau ! Mais imaginons que l'on baisse le tarif du dégroupage, comment empêcher qu'il y ait encore plus de promos sur le cuivre ? Ce n'est pas avec ce système que le réseau va se vider. Si l'on veut que le réseau se vide, il faut absolument inciter tous les opérateurs à renvoyer un signal prix à leurs clients, et notamment à arrêter les promos.

Dernier point, sur le mode STOC. Il y a beaucoup d'opérateurs qui déploient la fibre, il y a beaucoup d'opérateurs commerciaux, et il faut trouver les moyens de fonctionner de manière intelligente ensemble. Les présentations trop caricaturales ne sont pas forcément la meilleure solution pour avancer. *In fine*, que l'on soit en mode STOC ou en mode OI, ce sont des sous-traitants qui interviennent, et souvent ce sont les mêmes. Comme le dit Guillaume Mellier, le mode STOC est un mode de sous-traitance. En tant qu'opérateur commercial, Orange souhaite maintenir le



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

mode STOC, car nous avons testé le mode OI, nous avons même fait un règlement de différend, et nous avons vu toute la complexité du mode racco par l'OI. Avec des relations à 3 avec l'opérateur d'infrastructure, l'opérateur commercial et le client, certains clients restaient « en vrilie » pendant des semaines... Nous avons considéré que le mode STOC était la seule solution, et même les opérateurs nationaux qui étaient un peu réticents au début y sont venus, avec les mêmes arguments. C'est le mode STOC qui permet de faire la masse des raccordements FttH. S'il n'y avait pas eu le mode STOC, on n'aurait pas le nombre de clients actuel : 95% des raccordements sont faits en mode STOC, voire plus.

Nous pensons donc qu'il faut absolument maintenir le mode STOC. Mais nous sommes d'accord sur le fait qu'il faut parvenir à structurer et contrôler. Menons donc ce travail de manière concertée. Il faudrait y associer les opérateurs commerciaux, parce que dans le mot STOC, il y a ST certes, mais il y a également OC pour opérateur commercial. Si l'on veut travailler de manière intelligente sur le sujet, il faut aussi associer les principaux opérateurs concernés, c'est-à-dire les opérateurs commerciaux, pour trouver les moyens d'établir des règles qui seront respectées. Mais, de notre point de vue, il est vraiment important que ce mode STOC perdure.

Ariel TURPIN

---

Je ne suis pas censé réagir, l'objectif est de laisser la place aux intervenants, mais je voudrais quand même le faire puisque le ST de sous traitant a été évoqué à plusieurs reprises. Comment comprenez-vous cette notion ? Un sous-traitant est un prestataire et, si ce prestataire ne donne pas satisfaction, vous pouvez en changer. Là, c'est un sous-traitant qui est imposé. Effectivement, on est en responsabilité avec lui, mais vous n'avez pas le choix, vous ne pouvez pas changer. On peut toujours dire que l'on va régler ça, en attendant l'image que l'on donne sur le terrain de nos réseaux, l'image que les habitants en ont c'est qu'il se disent : « c'est dans ça que va l'argent public ? ». On sait que les problèmes sont les mêmes en zone AMII voire en ZTD, mais c'est de l'argent privé et on se dit que les opérateurs vont régler ça entre eux. Là, c'est la puissance publique qui a un sous-traitant, celui-ci fait du mauvais boulot et ils n'en changent même pas... Pour le citoyen *lambda*, faites attention en employant ce mot de sous-traitant, car il renvoie sur les collectivités la responsabilité d'avoir choisi de mauvais prestataires...

Je laisse à Laurent Laganier le temps de réagir sur les propos tenus, et peut-être de revenir rapidement sur le montage IFT, car il y a pas mal de questions sur la plateforme Slido. Par exemple, puisque les réseaux sont essentiellement aériens aujourd'hui, la prise en charge de l'enfouissement est-elle prévue dans les contrats commerciaux que propose Free ?



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

Laurent LAGANIER

---

Je voudrais tout d'abord apporter mon soutien à Philippe Béguin. C'est vrai que nous avons la chance de vivre en France dans un État de droit, avec des institutions, dont le Conseil d'État, le Conseil constitutionnel, l'Arcep évidemment... Et je ne comprends pas comment il peut y avoir des critiques, y compris de la part d'élus, sur le fait qu'une entreprise ou un particulier puisse saisir les voies de droit que la loi lui autorise de saisir. Ce débat est pour moi complètement surréaliste, et je ne veux pas entrer dans cette polémique entre l'Arcep et Orange. Mais il faut tous que l'on se rappelle qu'il est important de vivre dans un État de droit et d'être capable de saisir les voies de droit que l'État nous offre.

Le titre de la table ronde était « nouveau cycle de régulation et transposition du code européen des communications électroniques : ce qu'il faudrait changer ». Ce que j'aimerais bien changer, c'est le fait que l'on vient d'un monde relativement simple où la régulation était asymétrique avec des opérateurs alternatifs qui essayaient d'accéder au cuivre de France Télécom ou d'Orange, si possible gratuitement, et l'Arcep qui faisait des analyses périodiques tous les 3 ans, et que l'on va vers un monde plus multipolaire où les relations entre opérateurs d'immeubles et opérateurs commerciaux sont plus complexes.

L'analyse de marchés asymétrique du cuivre va perdre de l'importance, il n'y a pas d'analyse de marché asymétrique sur la fibre, et il est important que le régulateur ait effectivement un pouvoir complet, notamment en règlement de différends, parce que les litiges entre opérateurs d'immeubles et opérateurs commerciaux vont probablement se résoudre en partie par des règlements de différends - ou des menaces de règlement de différends. Or, aujourd'hui, le pouvoir de l'Arcep en règlement de différends est incomplet à l'échelle nationale.

Le législateur a introduit une réserve en disant que l'Arcep pouvait connaître et trancher des litiges techniques et tarifaires. Cette limitation technique et tarifaire n'existe pas dans le code européen et n'a jamais existé, c'est une création franco-française. Et finalement, cela a un impact : l'Arcep s'est, par exemple, déjà déclarée incompétente d'un point de vue réglementaire sur la question des pénalités, or cette question est loin d'être anodine, notamment sur les contrats de gros ou sur les marchés professionnels. Un des axes en faveur desquels nous militons dans la transposition du code européen est de faire sauter cette limite de compétence technique et tarifaire de l'Arcep.

Vous souhaitez que je revienne sur le montage d'IFT, la filiale que le groupe Iliad / Free a montée à 50-50 avec le fonds d'investissement français InfraVia. C'est un montage que vous connaissez bien, car il est classique dans les DSP : il y a un appel d'offres de DSP, l'opérateur A gagne la mise en concurrence pour la DSP, à partir de ce moment là, l'opérateur lauréat A ne va pas opérer la DSP en direct car, la plupart du temps, il n'a pas les fonds - l'opérateur O a peut-être les fonds pour le faire mais pas l'opérateur A. En général, il crée une filiale d'exploitation dont le capital est ouvert à des tiers - cela peut-être un industriel dans certains cas, souvent un financier ou la Caisse des Dépôts, qui entre au capital. Cette filiale elle-même



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

attire du capital tiers à l'opérateur lauréat de la DSP et va lever de l'emprunt pour financer le déploiement du réseau.

En résumé, l'opérateur lauréat de l'appel d'offre, qui est le donneur d'ordres initial, va créer une filiale dédiée qui lui permet de mobiliser du capital supplémentaire, de lever de la dette et de financer ses investissements.

Là, c'est la même chose. Nous souhaitons être un co-investisseur. Grosso modo, nous avons dû investir, hors raccordements finaux qui font plus que doubler la mise, entre 600 et 700 millions d'euros en co-investissement dans la fibre - je parle juste de la zone AMII et de la zone RIP. Pour monter à notre part de marché, il reste probablement un peu plus de 2 milliards de co-investissement à apporter. Je ne dis pas que les temps sont durs, mais l'argent peut être mobilisé à plein d'autres choses (la 5G, etc.) et nous avons décidé de faire le même montage que celui d'une filiale dans une DSP, c'est-à-dire monter une filiale commune avec un partenaire co-investisseur qui est InfraVia, cette filiale commune levant elle-même de la dette et menant pour notre compte la politique de co-investissement.

Je pense que cette opération a été mal comprise, par certains du moins. C'est assez technique mais, si vous voulez continuer à en discuter, Olivier Raugel qui est chef de projet pour le montage de cette filiale, et moi-même, nous sommes à votre disposition pour répondre à vos questions, entrer dans la mécanique et expliquer ce que cela change ou pas. En gros, cela ne change rien, il s'agit vraiment d'un montage financier dont l'objectif est de poursuivre la politique de co-investissement initiée par le groupe Iliad pendant les prochaines années. Nous nous sommes donné les moyens non seulement de ne pas ralentir, car on trouverait dommage que des contraintes financières nous obligent à sélectionner des territoires où l'on va et des territoires où l'on ne va pas, ou à moduler notre rythme de conquête FttH. Non seulement ce montage nous permet de ne pas devoir ralentir, mais il nous permet également d'accélérer. Et aujourd'hui, nous sommes sur 991 NRO commandés en zone RIP sur 59 départements.

Ariel TURPIN

---

Combien en co-investissement ?

Laurent LAGANIER

---

Je ne saurais pas le dire. La cible, c'est 100% en co-investissement. Les contrats sur lesquels nous n'avons pas pu discuter de conditions de co-investissement, ou sur lesquels nous n'avons pas été à l'aise et où n'avons pas trouvé d'accord avec nos co-contractants, nous ne les avons pas signés, nous n'y allons pas à date. Bien sûr on souhaite que le dialogue permette de résoudre le problème.

Je remercie d'ailleurs toutes les collectivités dont nous sommes partenaires, parce qu'on a dit « les discussions sont bloquées, il y a une crise... ». Non, il n'y a pas de



## Nouveau cycle de régulation et transposition du CECE : ce qu'il faudrait changer

---

crise, il y a un sujet dans certains territoires, mais dans d'autres territoires les contrats sont signés et la commercialisation est en cours. Au T2, Free a été l'opérateur qui a réalisé le plus grand nombre d'abonnés FttH sur le territoire national. Je ne serais pas surpris qu'au T2 et au T3, il soit également l'opérateur qui a réalisé le plus grand nombre de raccordements FttH en zone RIP. Donc cela se passe bien, des points de discussion sont en cours, mais un mouvement est enclenché et il faut aller au bout.

Pour conclure sur IFT, nous resterons actionnaires de référence de la filiale que l'on contrôle à 50%. L'objet principal et essentiel est de mener la politique de co-investissement pour les abonnés du groupe Iliad.

Ariel TURPIN

---

Merci. Je retiens que Free est à la disposition des participants pour échanger plus en détail sur ce sujet qui a suscité beaucoup de questions très précises. N'hésitez pas à les poser directement et je remercie Laurent Laganier et Olivier Raugel de se livrer à cet exercice.

Concernant le mode STOC, je rebondis sur le fait qu'il ne faut pas verser dans le caricatural, mais le meilleur moyen d'y parvenir c'est que les collectivités et leurs représentants aient toute leur place dans ces discussions et soient invités aux multilatérales STOC, comme cela a été suggéré sur la plateforme Slido. Cela pourrait permettre d'entamer un débat, et c'est avec grand plaisir que nous participerons et que nous vous représenterons au sein de ces multilatérales pour voir comment faire évoluer utilement ce mode.

Guillaume MELLIER

---

Je prends note de cette demande qui n'avait pas été exprimée jusque-là.

Ariel TURPIN

---

Je remercie les participants pour les nombreux échanges et témoignages apportés à travers la plateforme Slido. Nous verrons si nous pourrions les joindre aux actes sous forme de questions / réponses apportées de manière succincte et par écrit. Il y a toujours beaucoup de chose à dire mais le temps est limité... Merci à tous les intervenants.