



**COMMISSION RECOMMENDATION
of [...]
on regulated access to Next Generation Access Networks (NGA)**

Réponse de L'UFC Que Choisir
Juillet 2009

La fibre est une révolution majeure dans le domaine des télécommunications. Elle est une réponse adaptée aux besoins grandissants en bande passante mais également aux problèmes qualitatifs auxquels sont confrontés, tous les jours, les abonnés aux services ADSL.

Cependant, cette innovation n'est pas sans risque, pour les opérateurs, qui doivent consentir d'importants investissements et pour les consommateurs qui ne sont pas à l'abri de comportements anticoncurrentiels.

Dans cette perspective, l'encadrement de cette nouvelle activité est une nécessité, c'est pour cela que l'UFC-Que Choisir accueille très favorablement cette nouvelle consultation, qui constitue une opportunité de faire entendre la voix des consommateurs.

L'accès aux infrastructures

L'UFC-Que Choisir est très favorable à ce que le prix de l'accès au génie civil et à la partie terminale de la fibre soit orienté vers les coûts. L'association estime qu'il s'agit là d'une condition nécessaire au bon fonctionnement du marché. Lorsque le prix est laissé à l'appréciation des acteurs ou trop lâchement encadré nous assistons systématiquement à des dérapages anticoncurrentiels, comme c'est encore le cas aujourd'hui en Europe avec la terminaison d'appel mobile, qui pourtant est une facilité essentielle.

Bien évidemment, cette condition doit être assortie d'une transparence de l'information. Par exemple, un opérateur qui détient un avantage en termes de génie civil, comme des fourreaux, doit en fournir la cartographie précise à tous ses concurrents.

Il est également important de veiller à la gestion de ces fourreaux de manière à ce qu'un acteur ne puisse empêcher ou gêner, par exemple en les occupants de manière abusive, le déploiement de ses concurrents.

Tous les concurrents d'un opérateur lambda doivent avoir accès dans les mêmes conditions à ses infrastructures *i. e.* les fourreaux et/ou la partie terminale de la fibre. **Mêmes conditions de prix et mêmes conditions qualitatives.**

Si plusieurs opérateurs venaient à **partager le coût d'une infrastructure définie** (co-investissement), il doit leur être interdit de refuser l'accès à cette infrastructure à des opérateurs autres que ceux ayant participé à son financement. Ces derniers devront pouvoir utiliser cette infrastructure à un prix orienté vers les coûts.

Le danger d'une mutualisation en pied d'immeuble ?

Une mutualisation en pied d'immeuble pourrait dans certaines zones poser d'importants problèmes. Lorsqu'un immeuble est fibré par un opérateur donné, appelé en France l'opérateur d'immeuble, il est en mesure de prendre la majeure partie du marché. Cependant, si cet avantage n'est pas un problème en soit (c'est une contrepartie normale à l'investissement réalisé) il ne doit pas pour autant devenir un obstacle pour les concurrents.

En effet, pour venir concurrencer l'opérateur d'immeuble son concurrent devra faire des investissements, par exemple tirer une fibre entre ses équipements actifs ou le NRO et le pied d'immeuble. Investissements dont la rentabilité dépend des clients potentiels. Plus les clients potentiels sont nombreux plus l'incitation est forte.

« Un client potentiel » est une notion toute relative notamment car elle intègre une dimension qualitative. Par exemple, certaines zones peuvent être denses mais dans des parties du territoire où les revenus des consommateurs sont inférieurs à la moyenne nationale

(l'espérance de revenus par abonné [ARPU] est donc faible). Par conséquent, ces derniers étant des clients moins intéressants pour les opérateurs, combien en faut-il pour que l'opération de raccordement soit économiquement intéressante ?

Acquérir de nouveaux clients peut être d'autant plus difficile qu'il existe encore d'importants « switching cost » : les durées d'engagement, renvoyer le modem, changer d'adresse mail, supporter une période sans pouvoir accéder à Internet ni avoir une ligne de téléphone filaire, etc...

Dès lors, il semble nécessaire d'assurer un nombre de clients potentiels suffisamment important pour que l'incitation à investir des opérateurs soit maintenue à des niveaux raisonnables, partout sur le territoire. Par conséquent, il est évident que le pied d'immeuble ne peut être préconisé que dans les villes à forte densité de population et dans des bâtiments contenant un grand nombre de logements.

La mutualisation en zone dense

Pour l'UFC-Que Choisir il est important d'éviter au maximum que le point de mutualisation (*Metropolitan Point of presence*) soit situé dans le domaine privé. En effet, d'une part, cela risque de complexifier substantiellement les opérations de raccordement pour les opérateurs n'ayant pas équipé l'habitation en question. D'autre part, cela pourrait créer des désagréments pour les consommateurs qui pourraient devoir subir des passages, fréquents, dans les parties communes ainsi que des nuisances propres à ce type d'interventions.

Monofibre ou multi-fibres ?

Concernant l'architecture de la partie terminale du réseau de fibre optique, l'UFC-Que Choisir est très favorable, dans les zones où le point de raccordement se situe en pied d'immeuble, à un déploiement du « multi-fibres ». Cette modalité semble s'imposer dans la mesure où les opérateurs ont fait des choix technologiques mais aussi de gestion des réseaux divergents.

De plus, la synthèse de la première phase des travaux d'évaluation et d'expérimentation relatifs à la mutualisation des réseaux en fibre optique¹ réalisée en France par l'ARCEP semble démontrer que cette modalité peut rendre plus aisée le « churn », ce qui à priori est plutôt favorable à la concurrence et au consommateur.

« En multi-fibres, l'opérateur ayant déjà relié ses fibres dans l'immeuble au préalable n'a plus à intervenir au point de mutualisation pour le churn (il suffit que le client utilise le connecteur correspondant à son nouvel opérateur commercial au niveau de sa prise terminale optique) » (p. 7).

Encadrement du marché de gros

Un certain nombre d'opérateurs pourrait choisir de ne pas détenir leurs propres réseaux, ou de limiter leurs développements, soit en développant une activité d'opérateur virtuel (un MVNO de l'internet qui achète de la capacité en gros), soit en optant pour le bitstream.

¹ http://www.arcep.fr/uploads/tx_gspublication/synt-fibre-thd-150409.pdf

Il est important d'encadrer ces activités ce qui est, par exemple, le cas en France pour le bitstream ADSL. En effet, il est impératif d'empêcher des accords entre opérateurs qui auraient pour finalité d'évincer les autres acteurs du marché.

En effet, rien n'empêche un opérateur ayant développé un réseau fibre, de conclure un contrat de vente en gros ou de bitstream particulièrement avantageux avec un concurrent défini pour éliminer les autres acteurs du marché. Ce qui pourrait mener à un duopole sans aucune velléité concurrentielle. On peut également imaginer que l'opérateur réseau développe une stratégie en deux temps. Le premier consiste à former ce duopole pour chasser les autres concurrents, le deuxième à détruire ce duopole en négociant un contrat moins avantageux avec l'opérateur restant pour parvenir à une position monopolistique.

C'est pour cela que sur le marché de gros ou du bitstream au moins deux contraintes doivent être imposées aux opérateurs : **la non discrimination et la transparence. L'opérateur de réseaux doit faire les mêmes conditions tarifaires et qualitatives à tous ses concurrents.**

L'UFC Que Choisir a conscience que ces demandes sont fortes, surtout en ce qui concerne la vente de capacité qui dans d'autres activités, comme la téléphonie mobile, n'est pas encadrée. Cependant, nous pensons que cela est une nécessité, indiscutable pour le bitstream et au moins de manière transitoire pour la vente de capacité. Dans la mesure où il s'agit d'une activité naissante, qui implique de fortes turbulences de nature à transformer profondément la géographie du marché au profit des acteurs les plus puissants : il apparaît essentiel de mettre en place des garde-fous.

Cette encadrement ne nuirait en rien à l'investissement car, d'une part, les prix restent libres, donc l'opérateur qui investit peut se rémunérer, d'autre part, les prix de gros n'étant pas particulièrement attractifs, il existe une forte incitation pour les alternatifs à investir.