

Table ronde 2

Entreprises : transition numérique et changements du marché THD

- Frédéric GERBELOT, Chargé de mission - Avicca
- Corinne MARCHAND, Chargée de mission ANT - Nantes Métropole
- Olivier JOUIN, Directeur - GIP Récia (région Centre)
- Antoine FOURNIER, Directeur adjoint Affaires réglementaires, stratégies et économie - Colt Technologies Services
- Pascal CAUMONT (Adista), Président de la commission des opérateurs de proximité - FIRIP

Animation : Patrick VUITTON, Délégué général de l'AVICCA



Patrick VUITTON

(...)

Nous allons avoir maintenant la vision des opérateurs, qui utilisent à la fois les réseaux privés et les réseaux d'initiative publique dans ce contexte d'évolution du FTTH. Nous commençons par Antoine FOURNIER, directeur adjoint des affaires réglementaires, stratégies et économie chez Colt Technologies Services.

Antoine FOURNIER, Directeur adjoint Affaires réglementaires, stratégies et économie - Colt Technologies Services.

Pour commencer, je souhaiterais remercier l'AVICCA pour son invitation. Je ne connais pas de pays à travers le monde où le Très haut débit se développe sans initiative publique. Même des pays très libéraux sur le plan économique comme le Royaume-Uni, la Nouvelle-Zélande ou l'Australie, ont leurs initiatives publiques pour déployer le Très haut débit.

Si je m'occupe chez Colt du Très haut débit à travers l'Europe, j'ai continué d'accorder une attention particulière au marché français et j'ai eu l'occasion de voir le rôle joué par l'AVICCA et ses membres sur le haut débit. Aujourd'hui, il est certain que le développement du Très haut débit en France passera par un rôle accru de l'AVICCA et de ses membres. Une question commune aux opérateurs et aux autorités publiques se pose cependant : comment déployer le Très haut débit, voire plus de Très haut débit, avec moins de moyens ?

Le THD, c'est aussi pour les entreprises !

13 mai 2014

Antoine Fournier

colt
smarter / faster / further*



© 2010 Colt Technology Services Group Limited. All rights reserved.
*Plus efficace plus respectueux de l'environnement. ** Le plateforme d'échanges d'informations pour les entreprises en Europe.

The information delivery
platform for European business**

Le THD, c'est aussi pour les entreprises !

Depuis une dizaine d'années, la règle d'or au niveau du Très haut débit a été la mutualisation afin d'éviter de construire plusieurs fois ce que l'on peut ne construire qu'une fois. Cependant, ces efforts de mutualisation ont été concentrés sur la réponse aux besoins résidentiels. Voici la question que je souhaite poser aujourd'hui : et si la mutualisation des réseaux de fibre était aussi étendue aux besoins spécifiques des entreprises ?

Avant de répondre à cette question, je vous propose de vous présenter l'activité Très haut débit et les objectifs de Colt, de quelle manière nous pouvons y prendre part, et puis d'identifier quelles sont les spécificités du marché entreprises français par rapport à ses voisins depuis une trentaine d'années.

Colt, un opérateur européen implanté en France depuis 1998 avec le même actionnaire



- 41 Réseaux Métropolitains, 100 Points de Présence
- Dégroupage dans 12 pays
- 20 datacentres

- 3 Réseaux Métropolitains, 1500 km de Boucle Locale Fibre
- 24 Points de Présence
- 3 datacentres



colt
 smarter / faster / further*

*Plus efficace/plus rapide/plus loin.
 2

Colt, un opérateur européen implanté en France depuis 1988 avec le même actionnaire

Colt est un opérateur d'infrastructures fibre spécialisé dans la réponse aux besoins spécifiques entreprises à l'échelle de l'Europe. En termes d'infrastructures, nous sommes depuis une vingtaine d'années un investisseur de long terme, voire de très long terme, et nous avons investi 5 milliards d'euros en Europe dont environ 1 milliard d'euros en France.

Pour notre spécialité, les besoins spécifiques entreprises, nous avons commencé par le très haut de gamme, c'est-à-dire les salles de marchés. Nous sommes aussi un opérateur de réseaux critiques pour les très grandes entreprises - en France, nous travaillons notamment pour Axa, Renault, Jean-Claude Decaux. Mais nous avons aussi développé une offre « standard », même si elle est spécifique entreprises, c'est-à-dire une offre en GTR 4 heures. Même si notre image est sur les réseaux très critiques, la majorité de notre volume est sur les offres en GTR 4 heures.

Enfin, nous sommes un opérateur européen et nous nous sommes construits comme l'opérateur des métropoles européennes. Nous sommes présents avec nos propres infrastructures dans les 41 métropoles européennes de plus d'un million d'habitants, c'est pourquoi la majorité de nos

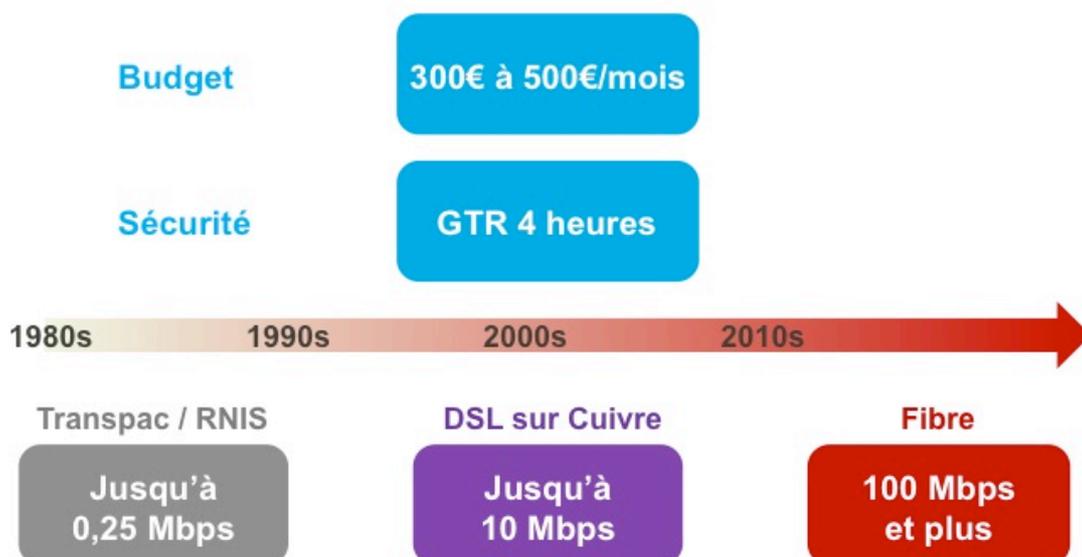
ventes ne se font pas en direct sur le marché de détail entreprises mais sur le marché de gros. Là où Colt est présent, sont aussi présents tous les grands opérateurs internationaux qui sont nos clients et, en particulier, toutes les filiales des opérateurs historiques dès qu'ils sont en dehors de leur pays.

Notre objectif aujourd'hui est de devenir un opérateur national dans chacun des pays européens. Typiquement en France, cela fait bientôt une demi-douzaine d'années que nous sommes clients des offres activées des RIP et, par exemple, nous sommes très contents de Nantes Networks pour la qualité et la réactivité de son réseau, donc mission réussie !

Notre prochaine étape est une étape d'investissement. En conclusion, nous sommes un opérateur d'infrastructures, habitué aux investissements de long terme voire de très long terme, nous sommes dédiés à la réponse aux besoins spécifiques entreprises - c'est donc notre positionnement de marché et cela le restera -, et notre objectif est de sortir des grandes métropoles.

Cette approche homogène à travers l'Europe nécessite de s'adapter à chaque marché national. Sur le marché français, nous avons une distinction par rapport à tous nos voisins européens sur le plan des accès spécifiques entreprises. J'entends par là des offres techniquement spécifiques entreprises. En effet, Monsieur JOUIN montrait des offres « pro » qui, sur le plan technique, sont en fait des offres résidentielles. Ce n'est pas notre marché mais plutôt celui des opérateurs résidentiels. Notre marché commence à partir du moment où il y a nécessité d'installer un équipement et/ou une infrastructure différente des offres résidentielles.

Services spécifiques entreprises en France : 4 décennies du Bas Débit au Très Haut Débit



*Plus efficace/plus rapide/plus loin.
3

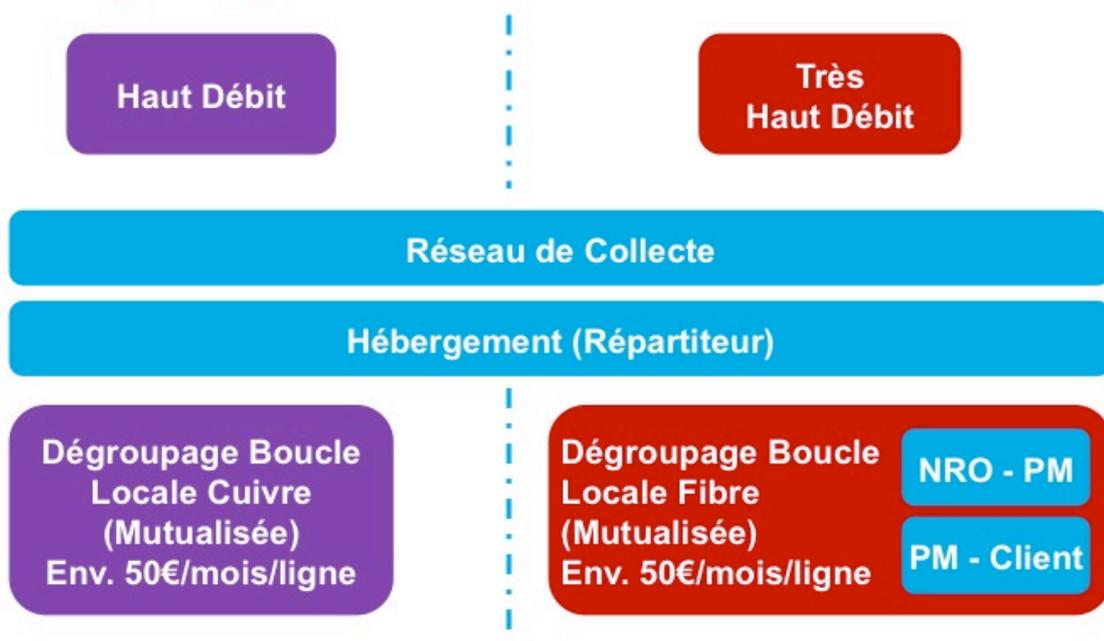
Services spécifiques entreprises en France : 4 décennies du bas débit au Très haut débit

Le marché français est impressionnant depuis 30 ans par sa constance sur deux dimensions : la première est le budget, globalement entre 300 et 500 euros par accès ; et la deuxième est la garantie de temps de rétablissement de 4 heures, qui est vraiment l'élément distinctif en France entre le marché spécifique entreprises et le marché résidentiel ou « pro ».

Il y a bien sûr une évolution des débits à chaque génération technologique, depuis les quelques kbit/s du réseau Transpac jusqu'au réseau fibre qui n'a pas de réelle limite en débit puisqu'il suffit de changer un équipement pour augmenter le débit, avec l'étape intermédiaire du haut débit avec le DSL.

D'où vient cette standardisation autour de la GTR 4 heures ? C'est en fait un point que nous avons en commun avec un autre pays en Europe, la Belgique. L'origine de cette spécificité nationale vient de notre opérateur historique qui, dans les années 80, a créé une filiale qui s'appelait Transpac et qui a développé des services spécifiques entreprises sur une infrastructure mutualisée, le réseau cuivre. C'est la raison pour laquelle nous avons cette constance depuis 30 ans et que la plupart des offres spécifiques entreprises se sont développées sur le réseau mutualisé cuivre. Cette spécificité a continué avec le DSL où la construction d'un lien SDSL GTR 4 heures utilise en fait le réseau cuivre mutualisé en sous-jacent.

Une solution industrielle : Le dégroupage du réseau mutualisé



*Plus efficace/plus rapide/plus loin.
4

colt
 smarter / faster / further*

Une solution industrielle : le dégroupage du réseau mutualisé

Comment permettre aux entreprises françaises de continuer à bénéficier du même niveau de compétitivité télécoms quand on passe au réseau Très haut débit sur la fibre ? La réponse est la même que pour le haut débit : sur le plan industriel, la mutualisation des réseaux fibre pour les besoins spécifiques entreprises peut se construire exactement de la même manière que la mutualisation pour les réseaux haut débit cuivre. Le dégroupage du réseau mutualisé fibre, légèrement adapté pour répondre aux besoins entreprises, suffit. Ce dégroupage, aussi bien pour le cuivre que pour la fibre, a trois composantes : la première est la présence d'un réseau de collecte mutualisé, la deuxième est la présence d'une solution d'hébergement mutualisée, et enfin la troisième est la présence d'une offre de dégroupage adaptée.

Il existe cependant une différence entre le réseau mutualisé cuivre et le réseau mutualisé fibre, et elle est de taille sur le plan financier. Cette différence concerne le besoin de déployer une infrastructure fibre mutualisée. Il y a 10 ans, quand le dégroupage a commencé, le réseau cuivre mutualisé était préexistant. Concernant l'existence du réseau mutualisé fibre, nous avons face à nous trois cas différents.

Tout d'abord, en dehors de la zone AMII, la question est : comment financer le déploiement ? À ce stade, si je me contente des besoins spécifiques entreprises, l'essentiel du sujet se situe au niveau du segment NRO PM. Ce segment a beaucoup de noms différents, parfois on l'appelle réseau FTTO, parfois lien NRA-SR, lien NRA-NRA HD... Globalement quand on descend au niveau de l'ingénierie et du géomarketing, on s'aperçoit que c'est à peu près la même chose et que l'enjeu est une infrastructure qui permet de diffuser la fibre un cran plus loin qu'au niveau des NRA. Au niveau du marché entreprises, à partir du moment où il existe une offre de fibre noire similaire à l'offre NRO PM, pour prendre le langage des réseaux fibre mutualisés, peu importe que cela s'appelle NRA, NRA HD, NRA SR ou FTTO, si cette offre de fibre noire existe un cran plus loin que le NRA, on arrive à obtenir 80% de bénéfice en compétitivité pour les entreprises avec seulement 20% d'investissement d'un réseau fibre mutualisé. Ce segment qui représente donc 20% des coûts, c'est déjà 80% de l'amélioration pour les entreprises si jamais on a cette offre de fibre noire.

La deuxième zone est la zone AMII, où l'on a à la fois des intentions de déploiement sur l'infrastructure et une offre NRO PM. Les deux éléments sont donc rassemblés, la seule question est de savoir si les intentions de déploiement seront respectées, mais cela n'a rien de spécifique aux entreprises.

Enfin, la troisième zone est la zone très dense où l'on commence à avoir une infrastructure fibre partout, mais où nous n'avons pas d'offre entre les NRO et le PM. Autrement dit, nous n'avons aucune solution régulée pour aller en fibre en pied d'immeuble pour répondre aux besoins entreprises. Par ailleurs, nous n'avons pas d'offre commerciale adaptée aux besoins entreprises et nous avons donc de fait une infrastructure qui est fermée aux besoins spécifiques entreprises. La question est donc la suivante aujourd'hui : faudra-t-il des réseaux d'initiative publique au cœur des grandes villes pour permettre aux entreprises de bénéficier des réseaux fibre mutualisés ?

Un dégroupage qui améliore le remboursement des investissements fibre et dynamise le marché entreprise

- L'ajout des besoins entreprises permet d'augmenter le nombre de clients des réseaux mutualisés BLOM/FTTH sans alourdir leur coût d'investissement.
- Augmentation des possibilités d'innovation sur les territoires :
 - Le dégroupage permet à chaque opérateur de mettre en œuvre ses propres choix technologiques.
 - Colt va déployer les mêmes équipements sur le dégroupage fibre que ceux utilisés dans les 41 métropoles européennes de plus d'un million d'habitants afin d'offrir la même gamme de services.

**Le dégroupage entreprise de la fibre (FTTH/BLOM)
apporte des revenus supplémentaires aux réseaux mutualisés
et diffuse les technologies déployées dans les grandes métropoles.**

*Plus efficace/plus rapide/plus loin.
5

colt
smarter / faster / further*

Un dégroupage qui améliore le remboursement des investissements fibre et dynamise le marché entreprises

Je vous propose de tirer deux conclusions, d'une part sur le plan de la réduction de la fracture technologique entre les grandes métropoles et le reste du territoire et, d'autre part, sur le plan du financement des réseaux fibre mutualisés.

Sur le premier point, le grand avantage du dégroupage fibre est sa neutralité par rapport aux équipements utilisés. Chez Colt, nous avons fait un choix structurant pour toute l'Europe concernant le dégroupage fibre : nous allons déployer les mêmes équipements que sur nos propres réseaux fibre au sein des grandes métropoles. Cela veut dire que les offres que nous allons amener là où nous allons dégroupier la fibre seront techniquement les mêmes que celles que nous avons dans les 41 métropoles de plus d'un million d'habitants.

Sur le plan du financement des réseaux fibre mutualisés, la question est : comment réussir avec moins de moyens ? Cependant, avons-nous vraiment cherché à réunir tous les moyens financiers disponibles ? Depuis 20 ans, Colt a investi dans les infrastructures fibre de très long terme et continue à le faire à travers l'Europe. J'ai l'autorisation de vous annoncer aujourd'hui que nous sommes prêts à investir, y compris dans des réseaux mutualisés fibre s'ils sont ouverts aux opérateurs d'entreprises.

PATRICK VUITTON

Nous notons une grand inflexion de Colt par rapport à il y a quelques années, sur l'aspect technologique, mais aussi sur les RIP, ce dont nous ne pouvons que nous féliciter !

(...)