



TRIP D'AUTOMNE 2024

26 et 27 novembre

Table ronde 2 : Viabilité économique des RIP

Table ronde 2

Viabilité économique des RIP, “money, money, money”

Animation :

- Mireille BONNIN
Conseillère technique - Département Numérique FNCCR

Intervenants :

- Olivier COROLLEUR
Directeur général - Arcep
- David ELFASSY
Vice-président - Altitude
- Éric JAMMARON
Présidente - Axione
- Laurent LAGANIER
Directeur Réglementation - Groupe Iliad/Free

Mireille BONNIN, conseillère technique du département numérique - FNCCR, animatrice

La viabilité économique des RIP est un sujet à la fois technique et sensible. Il fait l'objet d'une étude menée par la FNCCR et l'Avicca. Les résultats de l'enquête 2024, que je vais vous présenter servira de base aux échanges que nous aurons avec les intervenants. Tout d'abord, Olivier COROLLEUR, directeur général de l'autorité de régulation des communications

électroniques des postes et de la distribution de la presse, puis David ELFASSY, vice-président du groupe Altitude, Éric JAMARON, président du groupe Axione et enfin, Laurent LAGANIER, directeur de la réglementation du groupe Iliad Free.

L'étude que nous menons depuis trois ans a été cofinancée par la Banque des Territoires et réalisée par le cabinet Terra Consulting. Pour cette troisième édition, nous vous présentons un panel de 27 RIP qui représentent environ 43 départements, dont La Réunion. Nous constatons que toutes les régions sont impactées une fois par un RIP. Nous nous rapprochons de 9 millions de prises cibles avec ce panel qui est assez diversifié dans les montages juridiques proposés (concessions, affermages, régies). Tous les opérateurs d'infrastructures partenaires des RIP sont représentés à l'exception de TDF, nous pouvons donc nous satisfaire d'avoir gagné en représentativité. Nous avons repris un modèle, qui est un tableur élaboré par l'ARCEP en 2014-2015 et qui servait à la modélisation des tarifs des RIP sur le segment PMPBO. Nous ne parlons pas spécialement de tarifs abordant le raccordement. Ce tableur avait été très peu utilisé, et quand Terra l'a repris, il l'a mis à jour, en introduisant une continuité sur le taux d'inflation par exemple, ou sur le coût du capital. Quelques erreurs matérielles ont été corrigées, et ce simple fait de mettre à jour le tableur fait apparaître la valeur du premier histogramme. Nous arrivons déjà à 5,3 euros à comparer au tarif qui est mentionné dans les lignes directrices qui est de 4,90 euros. L'année dernière, nous vous avons présenté le deuxième histogramme qui est un RIP. Nous nous sommes focalisés sur le tarif emblématique du récurrent de cofinancement puisque le cofinancement est la modalité principale de commercialisation des RIP, cela représente 80% des recettes, donc c'est très important. Cette année se confirme l'écart entre le tarif de référence et celui que nous déterminons par la collecte et l'introduction des données fournies par les RIP dans ce modèle. Nous constatons que ce qui est en jeu, c'est la composante exploitation du tarif de récurrent. Nous pourrions également nous interroger sur les autres composantes, la réserve ou le génie civil, mais ce qui interpelle énormément, c'est cet écart considérable entre nos données et notre modélisation depuis au moins 2-3 ans et le tarif proposé par les lignes directrices de l'ARCEP. Nous voyons que pour la majorité d'entre eux, à l'exception d'un RIP, ils sont largement au-dessus de cette valeur qui est l'étalon ARCEP 2024, c'est-à-dire le mode de calcul de l'ARCEP. en coûts constants 2024, mais suivant leur modélisation qui consistait à calculer, à dire que la composante d'exploitation, c'est 1% du CAPEX de référence, c'est-à-dire les 500 euros nets de subvention. Or, quand nous sortons de ce schéma et que nous calculons des coûts d'exploitation de cette composante avec les données fournies par les RIP, nous voyons que nous sommes au moins trois fois et demie au-dessus de cette valeur initiale de référence. Il y

a une grande hétérogénéité. Je ne parle que de la composante exploitation. Il faut rajouter aussi les deux autres composantes si vous voulez avoir la valeur totale du tarif de récurrent. La géographie, la topologie expliquent une partie de ces écarts. Nous pouvons peut-être supposer que d'un RIP à l'autre, d'un opérateur à l'autre, il y a des imputations comptables qui diffèrent, qui peuvent expliquer ces coûts. Nous sommes là dans le cœur du sujet qui explique la mise en péril des RIP. Il y a beaucoup de craintes et un sentiment de situation très difficile qui va se jouer dans les deux années qui viennent. J'insiste sur le sentiment que les RIP sont pris à la gorge : il y a eu les coupes budgétaires, il y a des fonds FSN qui vont être versés avec retard, avec des impacts sur la trésorerie et peut-être pour certains d'entre eux la nécessité d'emprunter pour s'en sortir, alors qu'on nous parle de la fin du cuivre et qu'on nous explique aussi que ces réseaux FTTH dans les territoires même ruraux sont essentiels à notre société digitalisée. Olivier, qu'est-ce que vous inspirent ces résultats ?

Olivier COROLLEUR

Avant de répondre à la question, j'aimerais redire quel est l'objectif du régulateur sur ce chantier. C'est d'avoir un marché qui fonctionne au bénéfice de ses utilisateurs. Je parle du marché des services de communications électroniques, notamment la fourniture d'accès à Internet. Pour avoir un marché qui fonctionne, nous avons besoin de trois éléments principaux

D'abord, de donner de la visibilité aux acteurs, puisque ce chantier est un grand chantier industriel : plusieurs dizaines de milliards d'euros d'investissement, des investissements publics importants (3 milliards de l'État, au moins autant des collectivités locales), des investissements très importants des opérateurs d'infrastructures, mais aussi des opérateurs commerciaux qui co-investissent et également un effort de la part des utilisateurs qui vont en partie financer des travaux chez eux pour permettre l'arrivée de la fibre. Pour que ce chantier réussisse, nous avons besoin de visibilité et de stabilité dans les règles.

Deuxième élément, il faut évidemment que les opérateurs d'infrastructure qui sont au centre du déploiement, de l'entretien des réseaux aient les moyens nécessaires dans la durée à entretenir un réseau de qualité, parce qu'un marché qui fonctionne, c'est aussi un marché qui répond aux besoins des utilisateurs en termes de qualité de service.

Troisième élément, ce sont des tarifs raisonnables et compétitifs. C'est un sujet d'attractivité du territoire. Dans le marché des services de communication électronique, nous n'avons pas des utilisateurs captifs dans une grande partie des cas. Nous avons un marché qui fonctionne avec de la concurrence entre technologies, des solutions sur le mobile, des solutions sur le satellite. C'est pour cela aussi que les chantiers sur la qualité de service, sont clés. Si nous ne réussissons pas à donner une image positive et à rendre le service qui est attendu par les clients, une partie des utilisateurs pourraient se détourner des services et cela fait peser un risque global sur l'économie de la fibre.

Ces trois éléments sont très importants. Vu du régulateur, cette étude est très utile. Elle a le mérite de mettre ce sujet du modèle économique sur le devant de la scène et il est central pour la vie des réseaux dans les prochaines dizaines d'années. Nous retenons l'importance des coûts d'exploitation qui ont été globalement sous-estimés dans cette première phase de déploiement des réseaux. Cette étude pose une question centrale dans la vie des contrats de cofinancement entre opérateurs d'infrastructure, opérateurs commerciaux, qui est celle du partage des risques et du partage des événements imprévus. Nous avons des contrats de très longue durée et nécessairement, dans la vie de ces contrats, nous rencontrons et allons rencontrer des événements qui ne sont pas prévus et qu'il faudra gérer.

Cette étude est une première brique. Elle souligne l'écart des niveaux des résultats entre zones. Et cet écart n'est pas expliqué. C'est donc un chantier sur lequel nous voulons travailler. Je renouvelle la demande de l'année dernière de pouvoir recevoir les données détaillées associées à cette étude parce que c'est une matière première dont nous avons besoin en tant que régulateur pour arriver à construire un constat partagé de ce sujet économique. Et pour remplir les objectifs que j'évoquais tout à l'heure sur les modèles économiques des RIP, nous avons besoin d'un constat partagé et ensuite de solutions négociées entre acteurs.

Sur ce constat partagé, l'ARCEP propose de travailler sur ces données. C'est important pour comprendre quels sont les inducteurs de coûts. En l'état actuel, nous n'avons pas réussi à faire un travail qui permettrait d'expliquer le niveau d'écart. Nous aimerions tester l'hypothèse du niveau de ruralité, même si elle n'explique pas tout.

Je suis venu ici pour prendre des leçons et j'espère pouvoir les faire fructifier au bénéfice de tous. Sur l'étude proprement dite, je vais être un peu technique. Je suis assez surpris de la méthodologie de l'étude consistant à demander aux opérateurs combien cela coûte. Dans le cadre des DSP concessives, il y a dû avoir une délibération attribuant un marché public à un délégataire qui a créé une SPV. C'est le cas d'Orange, XP Fibre, Altitude et Axione, peut-être pas TDF. La SPV locale avait un business plan, il n'y a pas d'agression, et ce business plan était assorti des contrats entre la SPV, et si je prends le cas d'Orange Concessions, le contrat de la SPV créé par Orange Concessions était assorti d'un contrat par lequel Orange garantissait la construction du réseau pour un certain prix par prise et ensuite l'exploitation du réseau sur longue durée pour un autre prix par prise ou une formule économique plus compliquée que celle-là. Il pouvait y avoir des composantes fixes, variables, etc. Ces contrats, nous ne les connaissons pas, à l'exception de certains qui ont été publiés ou qui ont été annexés à des libérations publiées sur internet. Mais nous n'en connaissons qu'une dizaine en France, pas plus. Normalement, ces contrats sont des conventions réglementées entre la SPV et ses sociétés mères et sœurs, et ne peuvent pas être modifiées sur la durée du contrat sans l'accord du délégant. Donc pour savoir quel est le coût d'exploitation sur un territoire donné, il faut juste ouvrir le contrat d'alliance entre la SPV et Orange pour voir quel est le chiffre qui est marqué dans le contrat. Or, si vous avez attribué des marchés dans lesquels Orange Concession s'engageait à exploiter le réseau FTTH d'Alliance, mais sans connaître les prix de transfert lors de l'attribution du marché et sans contrôle sur ces prix de transfert, il ne faut pas s'étonner que les SPV soient déficitaires à la fin.

La troisième remarque est qu'il y a plusieurs opérateurs de FTTH, RIP et pas RIP, qui ont fait des opérations capitalistiques, soit de refinancement, soit d'ouverture du capital au cours des 3-4 dernières années. Donc, chacune de ces opérations est observable et donne une valeur d'entreprise. Si une entreprise est structurellement en perte, sa valeur est très faible. Là, par exemple, la dernière valorisation d'entreprise qu'on a observée sur le marché, c'était l'opération capitalistique sur TDF à un peu plus d'un milliard pour 800.000 prises, soit un peu plus de 1.000 euros par prise. Donc quand nous disons que la valeur de TDF c'est 1.000 euros par prise, c'est que nous nous attendons que le flux de revenus ou de dividendes de l'acheteur qui achète TDF soit de 1.000 euros par prise sur les 20 à 30 prochaines années, cela veut dire que chaque prise en moyenne doit générer un EBITDA (différence entre les recettes et les coûts) compris entre 2 et 3 euros. Sinon cela n'a pas de sens. C'est-à-dire que si la valorisation de TDF, par exemple, est d'un milliard ou de 1.000 euros par prise, cela veut dire que

l'acheteur s'attend à ce que les recettes soient supérieures au coût de l'ordre de 2 euros par prise au minimum. Il y a quelque chose que je ne comprends pas. C'est cette différence entre les acteurs financiers et industriels du marché qui estime que le business FTTH est un bon business, qui rapporte plus d'argent qu'il n'en coûte, puisque les entreprises ont une valeur positive, et un autre discours, qui est celui aussi de votre étude, qui vient dire que les charges d'exploitation sont supérieures aux recettes rendant l'entreprise structurellement déficitaire. Ce hiatus entre les deux aspects me paraît inexplicable. Je précise que l'essentiel de mon propos portait sur des DSP concessives. Pour les affermage, je n'ai pas les mêmes observables, on n'a pas non plus les mêmes niveaux de valorisation observables sur le marché puisqu'il n'y a pas d'opération capitalistique, le réseau appartenant à la collectivité.

David ELFASSY

Sur le dernier sujet concernant la valorisation d'entreprise, je suis prêt à rentrer dans le détail. Il y a dans la valorisation de TDF, d'Altitude, d'Axione et d'autres des sujets industriels, le sujet des renouvellements des concessions au bout de 20 ans et d'autres sujets qui font la valorisation. Revenons à l'étude et réexpliquons comment nous avons tous collectivement bâti les RIP. Ce sont des contrats publics/privés, des réseaux qui appartiennent aux collectivités. Nous avons des concessions, des affermage, et même des MPGP, des marchés de services, etc. Il y a donc différentes variantes. Et puis, dans la plupart des DSP, c'est qu'effectivement, dans tous les modèles et tous les business plans que nous avons fournis et quelles que soient les DSP, je parle des DSP concessives, il a toujours été convenu avec les collectivités, de fixer un niveau de subvention qui permettait d'équilibrer la construction globale du réseau. Mais pour ce qui est de la partie exploitation, nous avons absolument la même phrase "les charges d'exploitation de la DSP doivent être équilibrées par les revenus". Nous nous défendons, mais nous défendons aussi nos délégants, la plupart qui ont des redevances d'affermage qui dépendent aussi du niveau de revenu. Aujourd'hui, quand nous parlons de revenu, nous parlons de qualité des réseaux. Pour avoir une qualité absolument irréprochable, nous devons absolument avoir des tarifs qui soient le reflet de nos coûts. Si une entreprise lambda a des problèmes de rentabilité et ne peut pas monter ses prix elle va rogner dans ses coûts ou par exemple faire comme dans l'agro-alimentaire, réduire le poids d'un paquet et le vendre au même prix. Or ici si nous parlons de réduire les coûts cela veut dire réduire la qualité CE QUI EST IMPOSSIBLE.

L'étude nous paraît très bonne. Nous avons essayé de contribuer avec pas mal de nos réseaux d'initiatives publiques. Nous discutons énormément avec le régulateur. Nous

envoyons tout ce que nous pouvons en termes d'informations pour justifier nos coûts. J'aurais deux petites remarques à destination du régulateur. Nous avons déjà parlé autour du WACC de référence. Entre, il est difficile pour un opérateur familial comme Altitude de travailler sur les mêmes taux de référence que l'opérateur historique.

L'efficacité d'exploitation n'est pas la même quand nous exploitons 4 à 5 millions de prises contre 30 millions de prises. Cela est encore plus vrai pour un RIP isolé d'une régie qui exploite 200.000 prises. C'est peut-être une des explications des écarts sur la composante d'exploitation. Quand nous avons fait nos BP d'origine, sur la partie exploitation, nous avons sous-estimé certains éléments. Il y a la notion des raccordements complexes, l'impact de la gestion et des effets du stock n'avaient pas été pris en compte. Au démarrage, nous avons mis les raccordements dans le BP comme un jeu à somme nulle, prenant en compte que ce sont les OC qui faisaient les raccordements. Or, cela ne s'est pas passé comme cela. Donc, simplement pour vous dire en conclusion et puis essayer d'éclairer, nous avons passé des contrats avec les collectivités, que ce soit les collectivités ou nous-mêmes et nous entendons obtenir la valeur que nous avons imaginée dans le business d'origine sans jamais baisser le niveau de qualité au bénéfice des usagers finaux.

Éric JAMMARON

Les OI, les OC, l'ARCEP, le Gouvernement, nous savons qu'il y a un problème Y a-t-il quelqu'un sur ce marché qui a la neutralité, la compétence et la volonté de traiter le sujet ? Nous savons que les OC ne veulent pas payer plus et que les OI veulent facturer plus. Nous savons que si nous ne faisons rien aujourd'hui, ce n'est pas la peine de parler de complétude, parce que la complétude va vous coûter plus cher. La situation va encore s'aggraver. Nous avons besoin d'une autorité. Alors si ce n'est pas l'ARCEP qui déclare vouloir le faire, il faut en trouver une autre. Aujourd'hui, ce n'est pas aux opérateurs d'infrastructures de donner la solution sur la question des coûts d'exploitation et de la tarification. Tous les OI ont été d'accord pour remplir de la même manière une grille de coûts dictée par l'ARCEP. Il y a un problème, traitons-le. Nous sommes prêts comme les autres, comme nos collègues opérateurs commerciaux, mais il nous faut un juge de paix.

Mireille BONNIN

Le juge de paix souhaite intervenir.

Ce sujet est central et nous paraît très important pour l'avenir du secteur est au cœur de notre programme de travail de régulateur. Nous n'avons pas de monopole des idées. Je voudrais partager avec vous quelques convictions. La première est que la complétude, ce n'est pas négociable. Il y a un cadre réglementaire, il y a des obligations. Elles sont claires, l'ARCEP les fera respecter. Nous sommes bien conscients du lien entre la complétude et le modèle économique. La question sur la complétude, c'est comment nous finançons éventuellement les prises les plus chères, qu'est-ce qui fait l'objet d'une péréquation tarifaire ? qu'est-ce qui est déperéqué ? Mais en tout cas, la complétude au sens de raccordabilité, ce n'est pas un sujet sur lequel nous ne sommes prêts à négocier. Comment résolvons-nous cette tension dans un jeu d'acteurs finalement assez simple à résumer. Les EI réclament des augmentations de tarifs, les OC ne veulent pas payer. Il y a finalement deux voies. Il y a celle que tu évoques, une multiplication de contentieux. Par rapport aux objectifs que j'évoquais tout à l'heure pour le secteur, je crois que nous avons besoin de visibilité, de données des moyens nécessaires pour ces investissements, pour la complétude et de tarifs qui restent raisonnables. Cette voie de la multiplication des contentieux ne nous semble pas la meilleure. En termes de méthode, pour nous, il y a deux étapes. D'abord, le constat partagé. Et là, je veux dire qu'aujourd'hui, nous n'y sommes pas, même s'il y a des travaux que tu as menés. Moi, je ne sais pas répondre à la question que Laurent a évoquée. En tout cas, je ne sais pas y répondre complètement. Nous avons beaucoup travaillé avec la Nouvelle-Aquitaine. Nous avons donc des éléments très précis sur ce territoire. A la question de savoir ce qui explique les écarts entre le 0,89 et le 5,64, je n'ai pas la réponse. Cela me semble assez important pour arriver à un constat partagé, que nous soyons capables d'obtenir les chiffres, les tableaux de chiffres sur lesquels Terra a travaillé. Quand je dis que je ne les ai pas tous, c'est un euphémisme. J'en ai deux ou trois. Aujourd'hui, si vous me demandez quelle est la compréhension de l'ARCEP sur ces sujets, j'en reste à ce que j'ai évoqué tout à l'heure, c'est-à-dire que le sujet est très important. Nous avons besoin d'aller plus loin dans le chiffrage de ce constat partagé. Et ensuite, la solution que nous privilégions à celle de la multiplication des contentieux, c'est une solution négociée.

C'est l'expression de la gravité de la situation. Ma deuxième question porte sur comment faire bouger les lignes tarifaires du marché de gros, donc des RIP ? Cela comporte-t-il de réels risques ?

Je crois que la menace a été prononcée tout à l'heure. Si les tarifs de gros évoluent en zone RIP, les tarifs de détail suivront. Pourquoi parlons-nous des coûts d'exploitation des RIP ? Parlons des coûts d'exploitation des opérateurs d'infrastructures. Peut-être que sur certaines zones, le tarif doit baisser alors que sur d'autres, il doit monter. Quand nous avons fait nos business plans, il y avait une composante très spéculative qui était le taux de pénétration. Quand nous avons mis 100% de pénétration, nous devons assumer quelque chose qui ne pouvait pas arriver. En revanche, quand nous avons fait nos revenus, nous n'avons pas eu le choix de définir les tarifs. 500 euros et 1% des 500 euros, 5 euros en exploitation, en tarif de récurrent pour financer notamment l'exploitation. Ce modèle a été établi en 2015 avec la connaissance de 2015. Depuis, le FTTH est partout, alors que dans le modèle il représentait 80% de la France. Les 20% restant correspondent à des zones rurales. Ce modèle était basé sur 500 euros pour 20 ans, aujourd'hui les 500 euros c'est pour 40 ans et que le récurrent d'exploitation a été imaginé à 1% de 500 euros. 1% de 500 euros, cela marche quand les réseaux coûtent 500 euros. Mais quand ils coûtent 2000 euros, et qu'on ramène le coût net de subvention à 500 euros, nous retrouvons toujours le 5 euros, qui est le pourcentage du 500 euro. 1%. Tout repose sur des principes qui, aujourd'hui ont complètement explosé par l'aune de l'appétence que la France a mis dans l'équipement rural du FTTH. Nous traitons globalement le sujet de la tarification avec un modèle urbain et pas urbain rural. C'est pour cela que je suis très mobilisé pour mobiliser l'autorité de régulation, et pour l'aider parce que je pense qu'elle a toutes les compétences pour avoir de la méthode. Mais je pense que le modèle est caduc parce que les choses ont complètement changé. Et que la menace de la déperéquation est une farce. Je pense que tout l'enjeu du dialogue que nous devons avoir avec toutes les parties prenantes, c'est de ne pas arriver à cette hypothèse, ou en tout cas à cette situation de déperéquation, où le rural coûte plus cher que l'urbain, mais en même temps, si cela devait arriver, c'est le libre jeu de la concurrence. Il ne faut pas que le sujet dont nous parlons soit sujet à des menaces de conséquences du traitement. Parce que le traitement doit être juste équilibré sur le partage de valeurs, quelque chose de simple sans prime à ceux qui ont été spéculatifs au moment des appels d'offres. Des bêtises ont peut-être été faites dans

les appels d'offres et c'est pour cela qu'il faut une référence unique sur les coûts d'exploitation. Là-dessus, je pense que l'autorité a beaucoup d'éléments de la part d'Orange, qui est un opérateur efficace. C'est juste une question de méthodologie.

David ELFASSY

J'ai essayé d'expliquer les règles et toi, Laurent, tu as expliqué les variables qui ont changé dans le modèle. Nous avons envoyé 40% de nos RIP de façon ultra détaillée au régulateur. Nous poussons pour envoyer un maximum de données et avoir de quoi fixer les choses. Dans les télécoms, nous avons un tarif qui semble unique un peu partout, depuis que nous avons réglé les offres entreprises qui étaient sévèrement compliquées par le passé. Nous devons équilibrer nos coûts sur la base d'une qualité qui sera jugée efficace. Je rejoins aussi tes propos sur le fait que nous disions c'est quoi le tarif d'une exploitation de qualité, une exploitation efficace. Nous essayons de faire un unique catalogue national en tout point du territoire, si après, cela doit passer par des catalogues déperçurés, cela passera par des catalogues déperçurés parce qu'encore une fois, ce sont les collectivités qui ont le dernier mot. Si nous ne traitons pas le problème maintenant, nous vous le déposons dans les bras pour le renouvellement de chaque marché, que ce soit des concessions, des affermage ou quoi que ce soit. Le problème doit être réglé maintenant parce que l'extinction du cuivre arrivera avant la fin des marchés. Pour finir, je pense qu'il faut vraiment quelque chose d'équilibré entre les collectivités, les opérateurs d'infra et les opérateurs commerciaux. J'observe quand même que sur le marché du fixe, grâce à la fibre, tous les opérateurs commerciaux ont un ARPU qui grimpe pas mal, vous récupérez plus de valeur. Alors je ne suis pas dans le détail des coûts que vous avez derrière cela, mais nous voyons qu'il y a plus de valeur. Il ne s'agirait pas d'avoir un système où vous vouliez capter le gras et nous laisser le maigre. Ce n'est pas logique. Il faut juste équilibrer tout cela.

Laurent LAGANIER

Avant de venir à la péréquation, je voudrais dire un mot sur le lien entre tarifs des RIP et les lignes directrices de l'ARCEP de 2015. Ces lignes directrices ne sont pas une création ex nihilo mais viennent pour l'essentiel rappeler des principes préalablement existant. Le programme national très haut débit notifié à Bruxelles prévoyait l'octroi de subvention publique sur la zone où il n'y avait pas d'initiative privée, de telle manière à ce que le fonctionnement du marché, que ce soit technique ou tarifaire sur ces initiatives publiques, soit similaire à la suite de la zone privée. Les lignes directrices derrière sont venues rappeler des principes d'un plan qui,

à ce moment-là, était déjà approuvé. Et si jamais il y a un problème à un endroit donné, où par exception, les tarifs ne peuvent suffire à équilibrer les coûts d'exploitation, cela ne doit être qu'exceptionnel, avec une justification solide, puisque cela s'écarte de la doctrine du programme d'Aides notifié par la France aux autorités européennes. En d'autres termes, j'ai entendu certains opérateurs de RIP se plaindre des lignes directrices, mais ce n'est pas vraiment le sujet. Le sujet c'est bien la structure du plan national de 12 milliards d'aides publiques qui a été notifiée à Bruxelles, que sa contrepartie soit du déploiement, de la qualité, et un fonctionnement, notamment tarifaire, du marché de gros et donc de détail, similaire à celui de la zone privée. C'est ce PNTHD qui a défini les règles du jeu et structuré les appels d'offres auxquels ont répondu les OI RIP. Les lignes directrices ne produisent pas de droits en tant que telles. En revanche, changer ex post les termes du programme d'aide d'État notifié à Bruxelles ainsi que les termes des appels d'offre auxquels ont soumissionné les délégataires me semble plus ardu.

Le groupe ILLIAD (Free) a toujours eu l'ambition d'offrir les services avec le meilleur rapport qualité-prix possible à l'ensemble des Français et maintenant des Européens. C'est la raison pour laquelle nous avons développé le dégroupage le plus loin possible. Nous sommes présents à La Réunion, en Guyane, en Martinique, en Guadeloupe, et sur l'ensemble du territoire national avec cette volonté de proposer les services de meilleure qualité, rapport qualité-prix possible, partout, et si possible de manière péréquée. La péréquation n'a pas toujours été parfaite. Nous avons une offre à tarif unique à 30 euros en 2010 par exemple, mais le contenu n'était pas le même en zone dégroupée où il y avait la télévision et en zone non dégroupée où il n'y en avait pas. Il y avait quand même des dynamiques de dépéréquation sur le marché DSL. Ce sujet de péréquation des offres privée résulte en grande partie de ce qui est impulsé par les autorités publiques. Nous sommes opérateur historique en Irlande où il y a des villes, mais pas mal de campagnes aussi. Le choix qui y a été fait c'est d'avoir des prix de gros sur le territoire strictement identique à celui de la zone dense. Les tarifs de tous les opérateurs sont péréqués sur l'ensemble du territoire, que ce soit à Dublin ou au fond du Connemara. Le choix des autorités polonaises a été différent. Les tarifs wholesale régulés de RIP sont différents en zone rural, nettement plus chers qu'en zone urbaine. De ce fait, les offres fixe Internet de détail sont deux fois plus chères en zones rurales. A partir du moment où les autorités publiques ont dit cela les offres de gros peuvent être plus chères à la campagne, cela a fait sauter une digue psychologique pour les opérateurs privés, qui tarifient également plus cher en zone rurale sur le marché de détail. Je ne pense pas que ce soit le paradigme qui ait pris jusqu'ici les autorités françaises, qui se sont attachées à une

péréquation nationale des tarifs depuis l'ouverture à la concurrence et la privatisation du monopole. Le tarif du dégroupage a toujours été uniforme sur le territoire, que ce soit en Guyane, à Paris ou dans le Larzac. Je ne dis pas que Free va déperéquer demain si vous montez les prix, je dis juste que ce changement de paradigme ne semble pas raccord avec la volonté des pouvoirs publics qui s'est exprimée au cours des 20 ou 30 dernières années sur ces sujets. Je pense que le vrai sujet n'est pas la déperéquation, mais la pénétration. Aujourd'hui le taux de pénétration des réseaux fixes en France est de 85%. C'est-à-dire qu'il y a une partie significative des abonnés, 10-20%, qui vont utiliser des offres 4G ou 5G fixes ou des offres satellitaires. C'est un risque collectif pour tous les opérateurs de la filière FTTH. En effet, quand quelqu'un est parti sur une offre alternative de 4G fixe, ce qui marche très bien, surtout en milieu rural où les antennes sont vides, dans les pays où il y en a, la demande est soutenue. Que ce soit en Suisse ou en Pologne, les offres de type FWA marchent très bien. Nous ne souhaitons que le marché français aille dans cette direction, même si les prémisses sont déjà là. Il y a déjà 400 ou 500 000 box 4G fixe sur le marché. En Corse, il y a déjà beaucoup de gens qui ont des systèmes Starlink. Si nous voulons accrocher les abonnés à la fibre, y compris dans les zones les plus reculées, il faut avancer vite sur le déploiement de la fibre avant qu'il n'y ait de nouvelles technologies et il faut garder des conditions de marché attractives à tous les niveaux. La technologie FttH n'est pas en monopole absolu, l'élasticité de la demande aux prix n'est pas nulle.

Mireille BONNIN

L'ARCEP a toujours défendu ce paradigme de la péréquation des tarifs d'abonnement. Face aux nouvelles menaces que souligne Laurent LAGANNIER, la percée du mobile, quelle réaction ?

Olivier COROLLEUR

Je ne veux pas spéculer sur le comportement des opérateurs qui se sont exprimés. Aujourd'hui, l'ARCEP n'a pas l'ambition de réguler les tarifs de détail. Nous observons que nous avons déjà aujourd'hui un écart dans les tarifs d'accès au réseau entre certaines zones, de l'ordre de 15% sur les tarifs récurrents. Ce ne sont pas des écarts très substantiels, mais ils existent et ils n'ont pas empêché une péréquation des tarifs de détail.

Sur le deuxième point, le travail que nous avons devant nous par rapport au choix que nous évoquons tout à l'heure entre une tactique contentieuse ou un travail négocié. Aujourd'hui, nous observons, cela a été rappelé par Altitude et Axione, que les opérateurs partagent des éléments de coût. Le travail qui est devant nous est même considérable. La FNCCR peut en témoigner parce que l'étude qui a été faite implique déjà un travail qui est très important et des difficultés. Il convient d'abord de définir de quoi nous parlons. Quand nous parlons de coût d'exploitation, quels sont les postes de coût que nous considérons être de l'exploitation. Les difficultés et les obstacles qui sont devant nous. Les finances publiques ne peuvent pas être la variable d'ajustement dans le contexte actuel. Et il faut garder en tête qu'en fonction des montages des RIP, toutes les collectivités ne sont pas logées à la même enseigne.

Mireille BONNIN

Ma troisième question porte sur le FANT que l'Avicca, la FNCCR et InfraNum essaient de pousser. Nous parlons de complétude, de résilience, les RIP sont entrés dans la vie des réseaux. Je souhaiterais avoir votre point de vue sur la chaîne de valeur, depuis la construction jusqu'à la commercialisation finale du réseau. Différents acteurs pourraient capter différemment l'intégralité de la valeur, entre des OI qui voudraient percevoir davantage de recettes de la part des OC, et des OC qui continuent de commercialiser assez facilement en dégageant de l'ARPU. Pourriez-vous être en mesure de faire vivre vos réseaux sans faire appel à de l'argent public qui devient de plus en plus difficile à obtenir ?

Éric JAMMARON

En fait, vous avez créé un service public, ce n'est pas fréquent. Et vous l'avez fait parce qu'à un moment donné, le marché était défaillant et vous avez pris le risque politique de le faire. Je reste sur l'idée que ce n'est pas tant le FANT et d'alimenter le FANT créé en 2009 et qui n'est ni installé ni abondé.

Nous avons vraiment besoin de nous mettre tous autour de la table pour trouver une solution. Il faut que le sujet soit traité et que nous ayons une référence qui puisse être celle de l'écosystème, et qui puisse éviter des discussions qui ne mènent nulle part. Nous avons besoin de repères et de méthode. Nous nous sommes réunis avec les opérateurs d'infrastructures pour définir les règles de gestion communes pour remplir le modèle de coût de l'ARCEP. Nous

ne traiterons pas ce sujet si nous n'avons pas de la méthodologie, si nous ne sommes pas collectivement mobilisés.

David ELFASSY

Je prospecte depuis 18 mois l'Europe, sur pas mal de sujets, je vois différents pays. J'observe une composante dans tous ces pays-là, c'est que là où il y avait historiquement un réseau cuivre puissant avec des opérateurs puissants présents sur le territoire, avec une pénétration importante de l'Internet, cela fonctionne sur le fixe, et les usagers ne sont pas mentalement prêts à aller vers le mobile. Autour de moi, des personnes me disent qu'ils utilisent Starlink, que cela marche très bien. Je l'ai testé l'été dernier, cela marche effectivement très bien. Mais ils me disent aussi, dès que la fibre arrive chez moi, j'arrête. Je vais garder le matériel parce que je l'ai payé. Si un jour j'ai une galère, je pourrai me réactiver. Mais ce n'est pas la même culture. En France, nous n'avons pas la culture d'un accès mobile pour connecter sa maison. Cela va peut-être changer.

Nous sommes sur le point d'investir quelque part en Europe sur un marché que je considère relativement équivalent, là où le fixe est relativement bien pénétré. Là, nous serons sur un sujet de péréquation tarifaire, avec des tarifs identiques en tous points du territoire

Déjà, je voudrais que nos contrats de co-investissement soient respectés. Aujourd'hui, nous aimerions que les choses soient beaucoup plus simples. Pour un opérateur de RIP, par rapport à ce que nous avons pu imaginer dans les modèles d'origine, le co-investissement ce n'est pas ce qui rapporte le plus de valeur. Tous nos projets étaient financés avant que le co-investissement arrive. Le co-investissement a plutôt brûlé de la valeur dans nos modèles, mais cela c'est un risque commercial que nous devons prendre. Mais quand cette offre est arrivée, on nous a dit d'accord, mais en tant que co-investisseurs, vous allez collectivement participer aux travaux pour lesquels vous avez co-investi ensemble. Aujourd'hui, nous rencontrons des difficultés à travailler sur les sujets de dévoiement, d'enfouissement, de densification, de création de portions de réseau, de remise à niveau d'armoire. Et je ne parle même pas aujourd'hui de l'augmentation des tarifs BLO où il nous paraissait clair que c'est une composante de génie civil qui revient derrière à l'opérateur historique qui loue son réseau, donc nous devons augmenter mécaniquement nos tarifs de l'augmentation d'Orange.

Pour ce qui est du FANT, j'en entends parler depuis 3.000 ans. Je n'en sais rien.

Pour finir sur une note positive et un point commun avec la FFT, je crois que nous pourrions réfléchir au fait de flécher une partie de l'IFER vers nos sujets de résilience. Évidemment, l'argent repartirait à destination des collectivités locales, mais nous permettrait tous ensemble, collectivement, de mieux travailler à sécuriser nos réseaux, toujours pour plus de qualité dans le futur.

Mireille BONNIN

C'est un moyen nécessaire pour des investissements de long terme, pour financer les gros travaux.

Éric JAMMARON

Pour un opérateur d'infra, si nous parlons de résilience et d'enfouissement de réseau, cela nous permet de baisser sensiblement les coûts d'exploitation. Qu'une fibre passe sous terre ou en aérien, en termes de valeur vis-à-vis d'un abonné, cela ne nous rapporte rien. Il n'y a que le coût d'exploitation que nous pouvons regarder.

Mireille BONNIN

Nous avons assisté à des débats tendus entre les OC et les OI qui sont vraiment à l'image des difficultés vécues à l'heure actuelle.

Laurent LAGANIER

Les opérateurs commerciaux payent entre 1 milliard et 1,5 milliard de fiscalité spécifique par an, en plus des impôts sur les sociétés. S'il était possible de trouver un nouveau problème qui ne se règle pas par un nouvel impôt, ce ne serait pas plus mal. La proposition de David qui consiste à dire que dans le milliard d'euros de fiscalité spécifique sur les télécoms, il y a peut-être une part venant déjà de l'IFER fixe, effectivement, qui pourrait être fléchée sur les endroits où il y a des besoins, ne me paraît pas aberrante.