



Modèle générique de tarification des offres de gros FttH en ZMD

GRACO Technique

02/07/2014

Principes réglementaires généraux de la tarification du FttH

Conditions tarifaires de l'accès au point de mutualisation définies par les articles 3 de la décision n° 2009-1106 et 9 de la décision n° 2010-1312 :

Respect des principes :

- « de transparence »
- « de non-discrimination »
- « d'objectivité »
- « d'efficacité »
- « de pertinence »

Caractère « raisonnable » de la tarification

Implications sur les offres des opérateurs

- Publication et diffusion d'une offre d'accès transparente et non-discriminatoire
- Tarifs justifiés par des éléments objectifs de coûts
- Prise en compte des solutions techniques optimales
- Imputation des coûts aux opérateurs qui les induisent

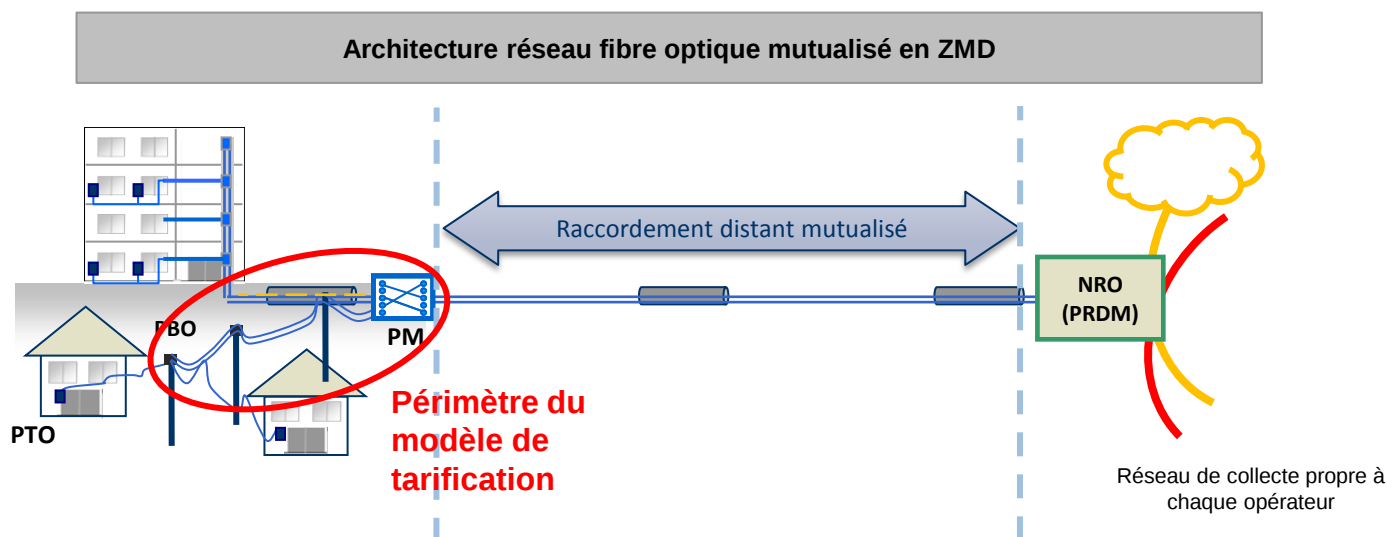
≠ orientation vers les coûts :

Laisse la possibilité à l'opérateur de zone qui déploie de dégager une marge, **mais nécessite une justification**

Architecture des réseaux en dehors des zones très denses

► Décision n° 2010-1312 :

- Taille minimale de la zone arrière du point de mutualisation fixée à 300 logements ou locaux à usage professionnel lorsque l'opérateur d'immeuble propose une offre de raccordement distant ; à 1000 logements sans offre de raccordement distant



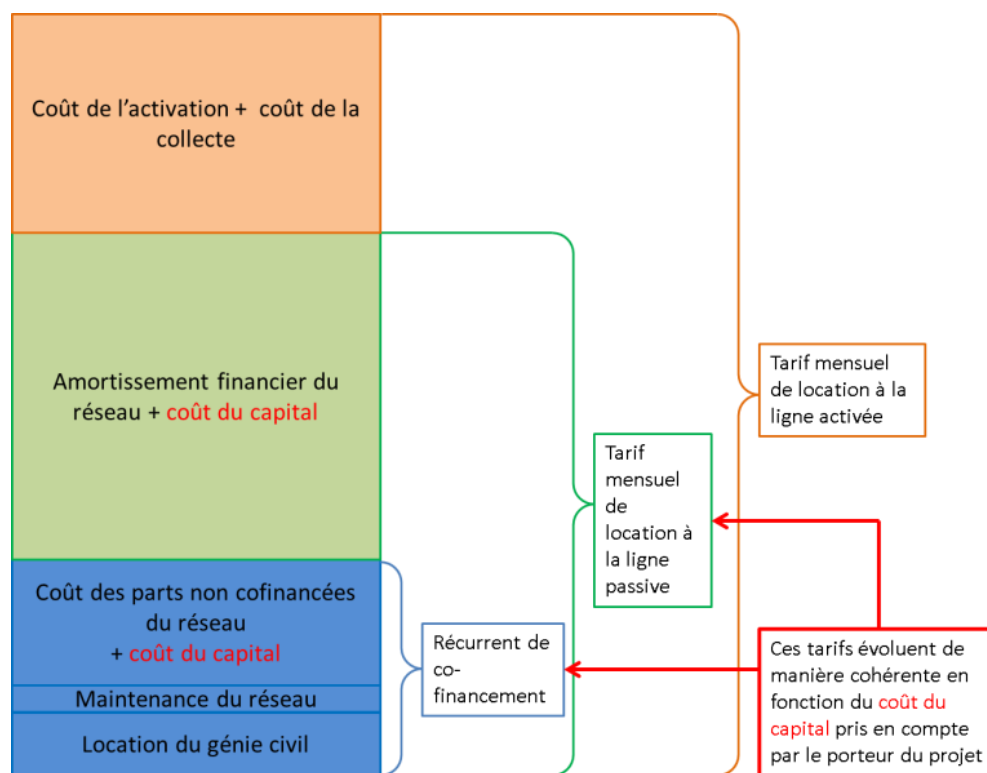
- L'offre de raccordement distant doit être proposée sous la forme de droits d'usage pérennes, afin de permettre aux opérateurs d'amortir l'investissement nécessaire sur ce segment
- Les raccordements finaux sont effectués à la demande des clients et, en dehors des immeubles collectifs, peuvent être facturés

Tarifs observés sur le marché de gros

- ▶ En zones moins denses, on distingue deux offres d'accès passives prévues par la régulation :
 - **A) L'offre de cofinancement :**
 - Donne accès à l'opérateur cofinanceur à des droits d'usages de long terme (de type IRU = Indefeasible Right of Use) sur un pourcentage des lignes installées derrière le PM cofinancé, par tranches de **5 %**
 - **Paiement non-récurrent** d'environ **500€** par ligne :
 - Dans l'offre d'Orange 140 € sont payés à la pose du PM, 360 € au fur et à mesure du déploiement du réseau (pose des PBO)
 - Cette répartition peut différer légèrement en fonction de l'acteur qui déploie
 - **Paiement récurrent** d'environ **5 €** par mois par accès activés afin de couvrir :
 - La location du génie civil
 - La maintenance du réseau de fibre optique
 - Le financement des tranches non souscrites également appelées la « réserve »
 - **B) L'offre de location à la ligne :**
 - Donne un accès ligne par ligne à l'opérateur souscripteur
 - **Paiement récurrent**, d'environ **15,5 €** dans l'offre d'Orange, mais variété de tarifs observés sur le marché de gros

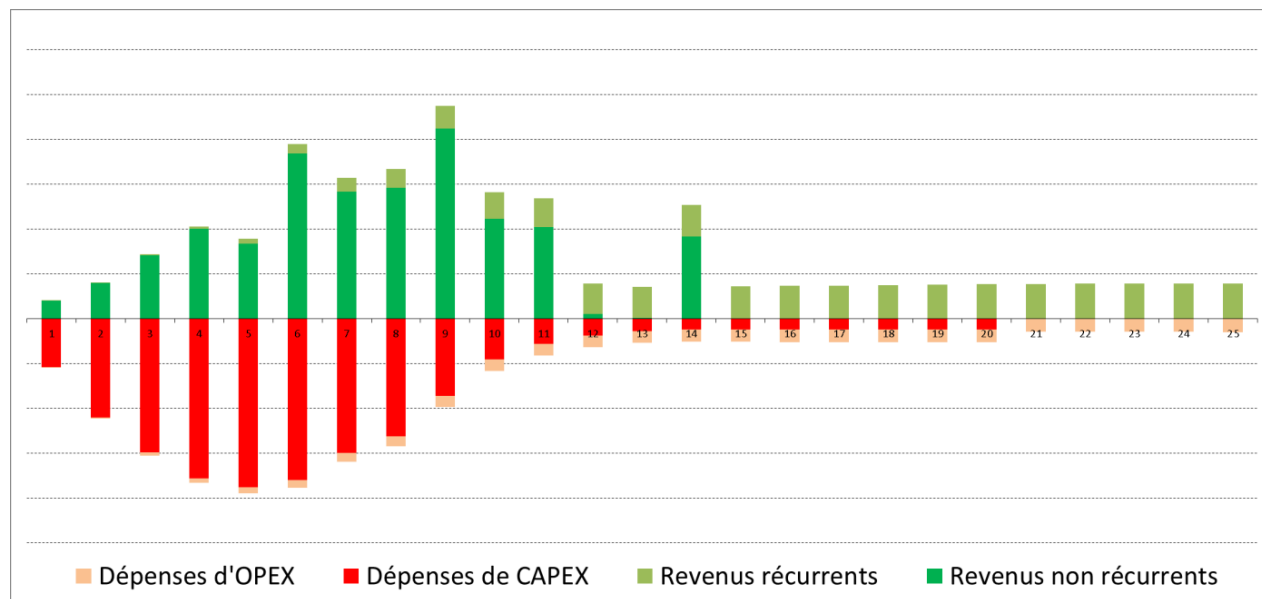
Mise en cohérence tarifaire et sécurisation des acteurs

- ▶ Sécurisation du cadre pour les acteurs investissant dans le FttH en zones moins denses :
 - Sécurisation des opérateurs de PM privés ou publics qui déploient les réseaux
 - Cohérence des grilles tarifaires nécessaires à l'élaboration des plans d'affaires
 - Prime à l'investissement et viabilité financière à long terme du projet
 - Sécurisation des opérateurs cofinanceurs dans leur participation au financement des infrastructures
 - Mise en lumière des modalités précises des évolutions tarifaires
 - Visibilité de long terme

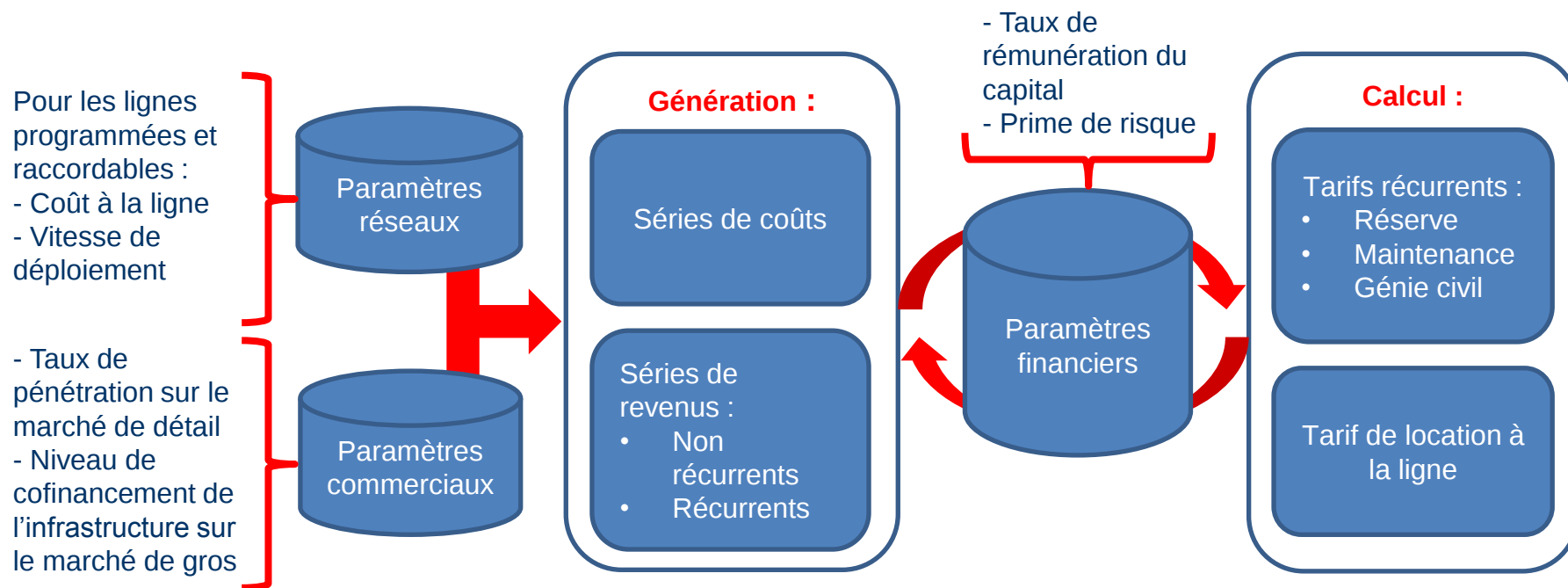


Principes de modélisation

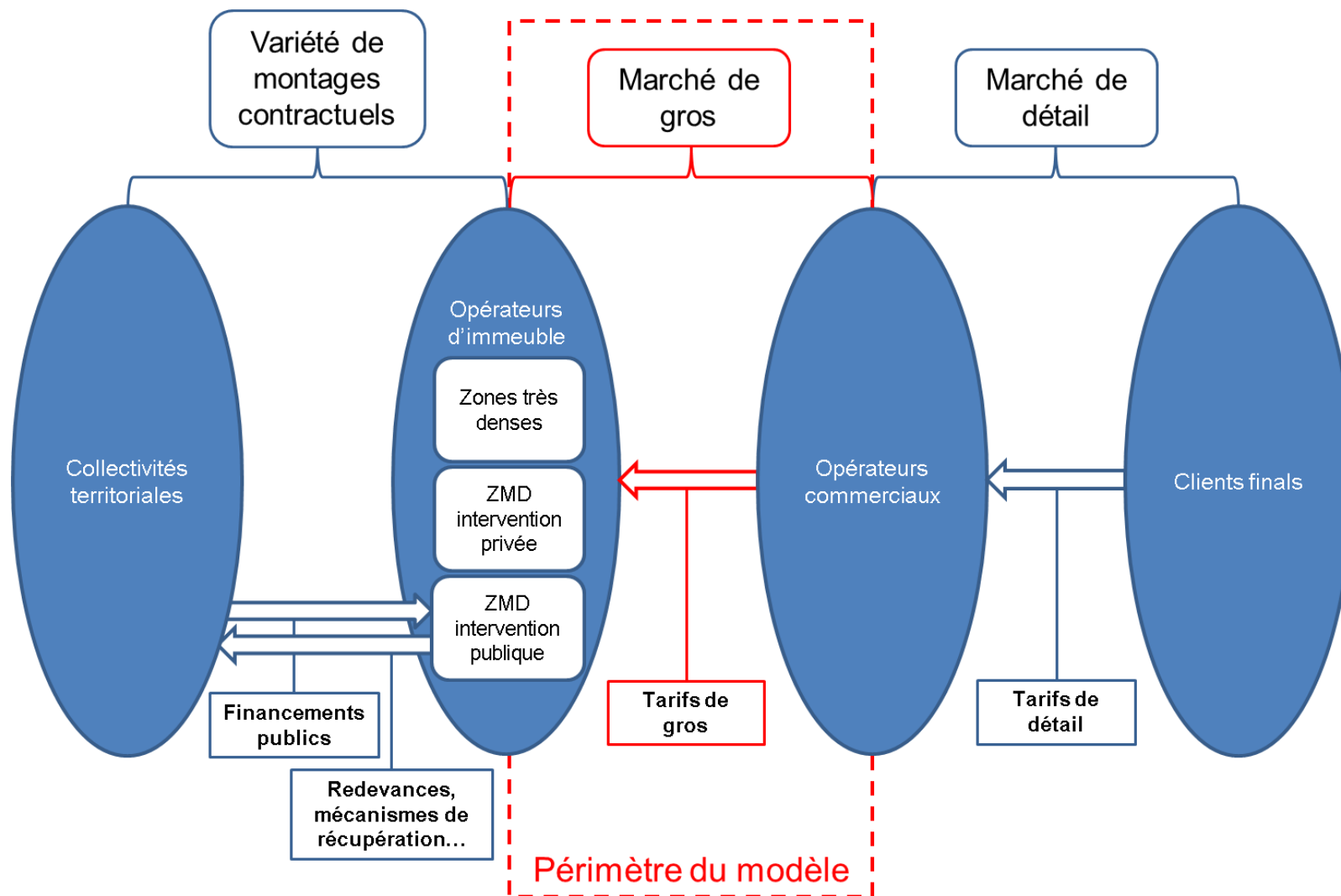
- ▶ **Modèle de flux de trésorerie sur une longue période :**
 - Permet de gérer une phase initiale de construction et de remplissage du réseau
- ▶ **La détermination des coûts se fait en amont de ce modèle**
 - Approche comptable et/ou modélisation technico-économique
- ▶ **Le modèle confronte des coûts et des revenus et permet de déterminer un équilibre à un horizon temporel choisi**
 - Ajustement dynamique au fil du temps en remplaçant les hypothèses initiales par des données constatées



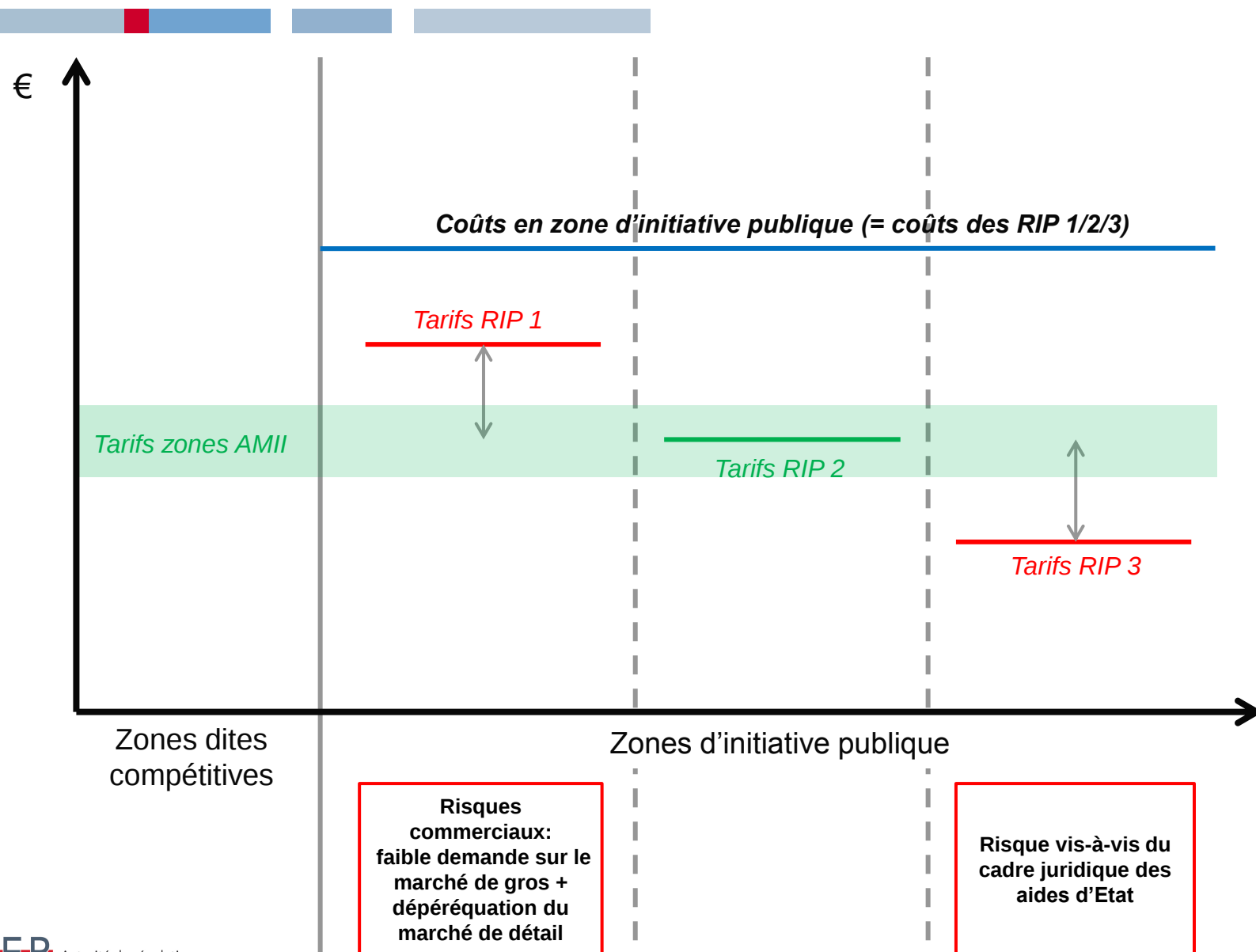
Schématisation du modèle



Périmètre d'analyse du modèle



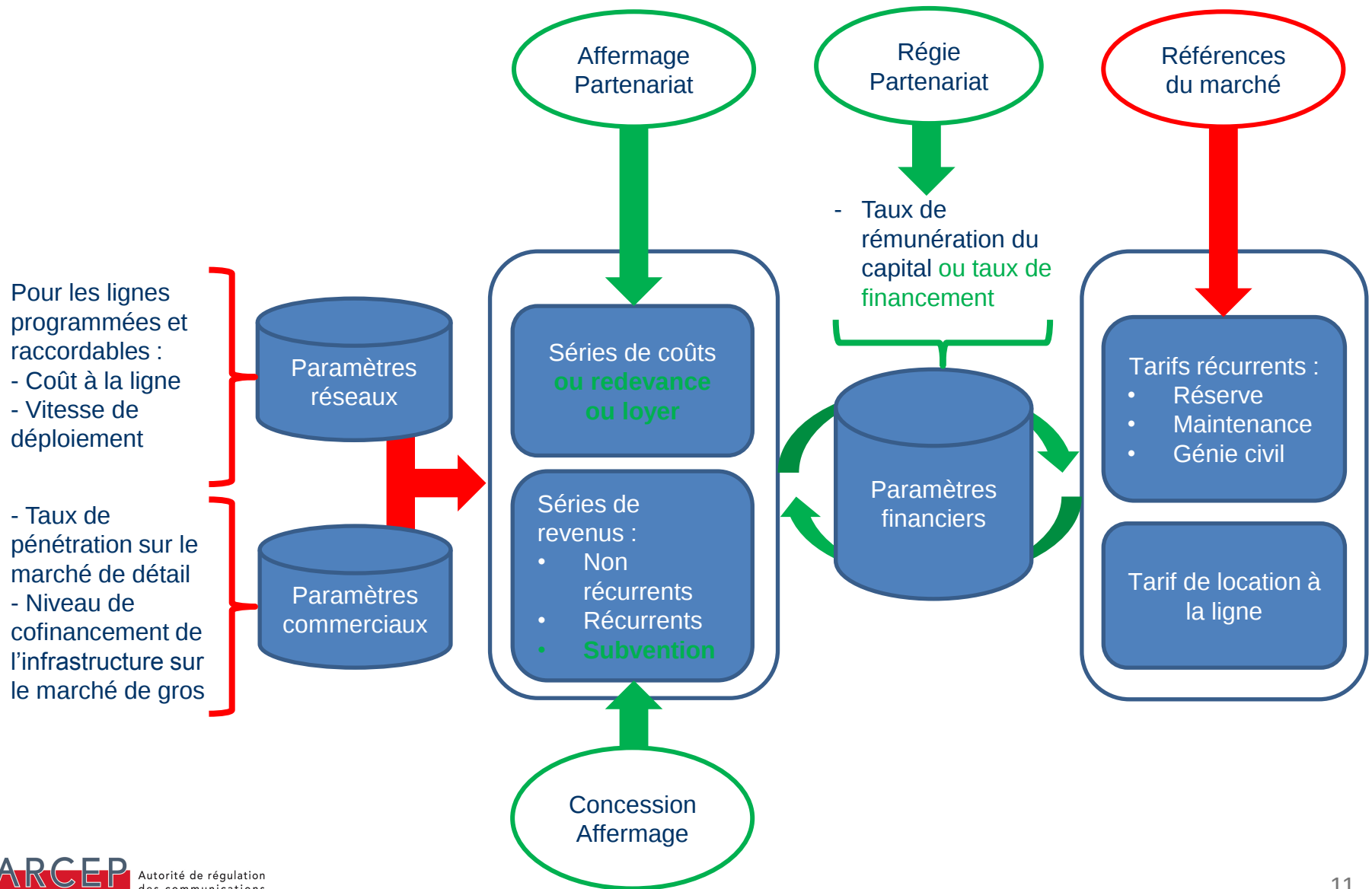
Possible utilisation du modèle pour les collectivités territoriales



Rappel sur l'entité détentrice du rôle d'opérateur d'immeuble en fonction des montages contractuels

Montage contractuel	<u>Opérateur d'immeuble</u>	Point de vigilance
<u>Marché public / Régie</u>	Collectivité	
<u>Marché public travaux + DSP Affermage</u>	MP travaux : Collectivité Affermage : Cocontractant	Le rôle d'opérateur d'immeuble s'apprécie également dans le temps, selon que le fermier est sélectionné ou non au moment des travaux.
<u>DSP Concessive</u>	Cocontractant	
<u>Contrat de partenariat</u>	Collectivité	Cette analyse générale peut être modulée par les clauses du contrat de partenariat.

Déclinaison du modèle de tarification en fonction des montages: point de vue de l'opérateur d'immeuble



Calendrier et futurs travaux

- 
- ▶ Synthèse des retours à la consultation publique du modèle qui se termine le 11 juillet 2014
 - ▶ En parallèle, poursuite des travaux pour préparer la mise en place d'une décision symétrique de comptabilisation des coûts et des revenus des opérateurs d'immeuble