

Réponse de Telecom Italia à la consultation relative à la mutualisation de la partie terminale des réseaux de boucle locale fibre optique

Telecom Italia ne répondra pas de manière exhaustive à l'ensemble des questions posées par l'ARCEP dans cette consultation mais concentrera ses commentaires sur les problématiques majeures relatives à la mutualisation de la partie terminale des réseaux de boucle locale fibre optique. Au fur et à mesure de ses propres déploiements de fibre jusque chez l'abonné et de l'expérience acquise dans ce domaine par l'ensemble du marché, Telecom Italia pourra bien évidemment compléter et préciser certaines de ses positions.

Telecom Italia rappelle également que la problématique de la mutualisation de la partie terminale des réseaux de boucle locale fibre optique s'inscrit dans celle plus globale du développement du FTTH. L'ensemble des remarques figurant dans cette réponse doivent donc être rapprochées de celles faites par Telecom Italia dans sa réponse à la consultation sur les fourreaux.

En résumé, Telecom Italia propose qu'il soit imposé à tout opérateur tiers présent physiquement dans un immeuble, de s'assurer de la faisabilité d'une offre « pied d'immeuble ». Cette offre de mutualisation de la partie terminale des réseaux fibres en pied d'immeuble doit permettre l'accès aux infrastructures de manière non discriminatoire par le référencement de sous traitants autorisés et ne pas dépendre du choix de technologie fibre des opérateurs sur la composante horizontale. Elle doit comprendre l'adduction sur le domaine privé. Dans la continuité des offres de gros disponibles pour le marché du haut débit, et afin maintenir la dynamique concurrentielle sur le marché très haut débit, Telecom Italia SAS estime nécessaire en outre que France Telecom propose, en complément de son offre de mutualisation de la partie terminale « en pied d'immeuble », une offre de type « bitstream et une offre de mise à disposition de liaison optique au NRO».

Question 4 : La mutualisation de la partie terminale des réseaux fibre en pied d'immeuble vous semble-t-elle être une option pertinente à terme ? Quelles sont les conditions pour qu'une telle modalité de mutualisation soit effective ? Quels sont les paramètres limites de densité urbaine, de coût d'accès au génie civil existant et de coût d'accès au point de mutualisation en pied d'immeuble qui permettent une telle mutualisation dans des conditions économiques raisonnables pour un opérateur alternatif ?

1/ Pertinence stratégique de l'option « mutualisation de la partie terminale des réseaux fibre en pied d'immeuble »

Le marché du très haut débit se développe dans la continuité du marché haut débit, comme l'attestent aussi bien les composantes des offres (voix illimitée, Internet haut débit, télévision et VOD) que les prix pratiqués. L'ensemble des opérateurs actifs aujourd'hui sur le marché du haut débit ont ainsi mis au cœur de leur stratégie la migration progressive de leur parc d'abonnés haut débit vers le très haut débit.

Du point de vue des opérateurs tiers, cette migration ouvre un nouveau cycle d'investissements et va induire une capillarité encore plus grande de leurs réseaux puisqu'il ne s'agit plus seulement de raccorder des NRA de France Telecom pour mettre en œuvre le dégroupage total mais de déployer des réseaux fibre optique jusque dans les immeubles des abonnés.

Afin de pérenniser dans le très haut débit la concurrence en infrastructure qui a largement contribué au développement du haut débit en France, Telecom Italia SAS estime indispensable que tout opérateur de très haut débit propose une offre de mutualisation de la partie terminale des réseaux fibre en pied d'immeuble. **Il serait en effet paradoxal qu'un consommateur habitant dans un immeuble et qui a aujourd'hui le libre choix entre plusieurs opérateurs haut débit perde demain cette liberté puisque seul l'opérateur ayant « fibré » en premier son immeuble pourra lui proposer pendant une durée a priori importante des offres très haut débit.** Telecom Italia SAS souligne à cet égard combien l'absence d'offres d'infrastructures passives (fourreaux et fibre) de France Telecom économiquement et techniquement intéressantes avantagerait l'opérateur historique en termes de « time to the home ».

L'option « mutualisation de la partie terminale des réseaux fibre en pied d'immeuble est pertinente du point de vue du maintien de la dynamique concurrentielle, et donc de la diversité des offres très haut débit proposées aux consommateurs.

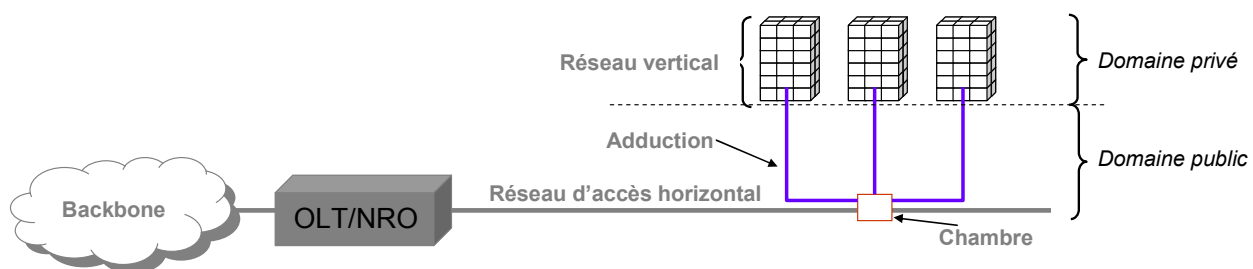
2/ Pertinence économique d'une offre de mutualisation de la partie terminale des réseaux fibres en pied d'immeuble

Dans sa réponse à la consultation publique portant sur « la situation concurrentielle des fourreaux de communications électroniques et leur régulation éventuelle », Telecom Italia SAS a développé son analyse des paramètres limites de densité urbaine, de coût d'accès au génie civil existant et de coût d'accès au point de mutualisation en pied d'immeuble qui permettent une mutualisation de type « pied d'immeuble » dans des conditions économiques raisonnables pour un opérateur alternatif. **En synthèse, une offre d'accès aux fourreaux de France Telecom (y compris la partie adduction sur le domaine public) dans des conditions techniques et tarifaires appropriées a un impact majeur sur l'équation économique du déploiement de réseaux très haut débit par des opérateurs alternatifs.**

Avant de démontrer la pertinence économique d’une offre de mutualisation de la partie terminale des réseaux fibres en pied d’immeuble, il convient de rappeler que, de manière schématique, tout réseau très haut débit en fibre optique (réseau FTTx) déployé sur plusieurs communes du territoire métropolitain peut être décomposé en :

- une composante « backbone »,
- une composante « NRO » (répartiteur optique),
- une composante horizontale (réseau d’accès horizontal du NRO jusqu’à la dernière chambre, adduction depuis la dernière chambre sur le domaine public) : cette composante est déployée de chaque côté de la rue pour desservir les immeubles et les pavillons,
- une composante verticale (adduction sur le domaine privé, câblage interne à l’immeuble),
- ainsi que les équipements installés chez le client.

Figure 1 – Représentation schématique d’un réseau FTTx

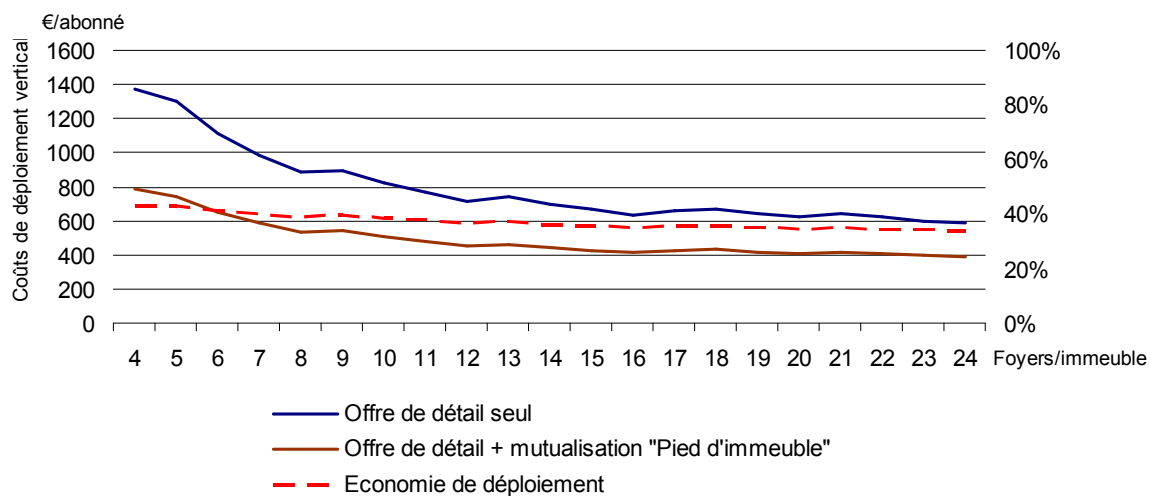


Les coûts de déploiement de cette partie verticale peuvent être séparés en quatre composantes distinctes :

- Un coût fixe correspondant aux coûts de l’adduction sur le domaine privé jusqu’au pied d’immeuble.
- Un coût semi variable correspondant aux éléments communs de pied d’immeuble, notamment les coupleurs. Les coûts des éléments communs de pied d’immeuble évoluent par paliers de 8 foyers (cf. spécifications techniques des coupleurs).
- Un coût variant selon la hauteur de l’immeuble, reflétant en particulier les coûts des fibres et des boîtiers d’étage.
- Un coût variant en fonction du nombre de prises effectivement connectées (taux de succès commercial de l’opérateur), correspondant à la fibre à l’abonné ainsi que les travaux de connexion de cet abonné. Dans ces coûts, il n’est pas considéré le coût de la « box », car traditionnellement compté dans les coûts d’acquisition.

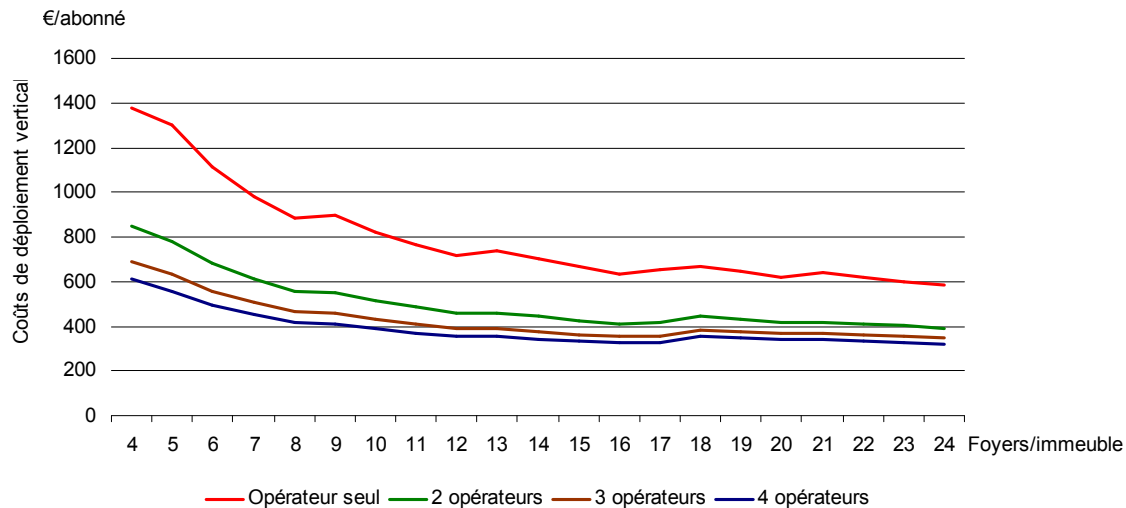
Dans la figure ci-dessous, il est représenté l'amélioration de l'équation économique d'un opérateur ayant dimensionné son réseau sur la partie verticale sur 50% des foyers de l'immeuble avec un taux de succès commercial de 50% (soit une pénétration de 25% des foyers pour ses services de détail) selon qu'il commercialise ou non auprès d'autres opérateurs (offre de mutualisation « pied d'immeuble ») les foyers non raccordés. **Il apparaît alors que l'économie par abonné générée par la mutualisation de la partie terminale des réseaux fibre en pied d'immeuble est de l'ordre de 40%.**

Figure 2 – Amélioration de l'équation économique d'un opérateur desservant 50% des foyers de l'immeuble et mutualisant la partie verticale en « pied d'immeuble »



L'intérêt économique de la mutualisation de la partie terminale des réseaux fibre en pied d'immeuble peut également être souligné en prenant comme hypothèse que 100% des foyers de l'immeuble sont raccordés et en comparant les coûts à l'abonné selon que 1, 2, 3 ou 4 opérateurs très haut débit desservent l'immeuble avec des parts de marché égales (50%/50% si 2 opérateurs, 33%/33%/33% si 3 opérateurs, etc.). **Dans ce cas, les économies de mutualisation varient entre 35% et 55% selon le nombre d'opérateurs desservant l'immeuble.**

Figure 3 - Mutualisation de la partie verticale en "pied d'immeuble" pour 100% des foyers de l'immeuble en fonction du nombre d'opérateurs



Une offre de mutualisation de la partie terminale des réseaux fibres en pied d'immeuble est clairement pertinente d'un point de vue économique. La partie verticale du réseau en fibre optique lors d'un déploiement « en propre » représentant entre 30% et 40% des coûts de déploiement totaux, l'existence d'une offre de mutualisation en pied d'immeuble peut faire baisser de 10% à 20% le coût total par abonné.

Telecom Italia SAS souhaite toutefois attirer l'attention de l'ARCEP sur la problématique de l'adduction sur le domaine privé. Il convient en effet d'éviter que les gains économiques pour l'opérateur bénéficiaire liés à la mutualisation de la partie terminale soient contrebalancés par les coûts et les délais de réalisation de l'adduction sur le domaine privé.

En conséquence, **une offre « pied d'immeuble » doit permettre à l'opérateur bénéficiaire d'accéder aux infrastructures d'adduction de l'opérateur « premier entrant ». Ce dernier doit donc surdimensionner cette partie du réseau en conséquence et inclure l'adduction dans son offre de gros « pied d'immeuble ».**

L'offre de mutualisation de la partie terminale des réseaux fibres en pied d'immeuble doit comprendre l'adduction sur le domaine privé.

3/ Conséquences opérationnelles d'une offre de mutualisation de la partie terminale des réseaux fibres en pied d'immeuble

Du point de vue opérationnel, l'existence d'une offre de mutualisation doit permettre de limiter les interactions avec la copropriété au strict nécessaire, et ce faisant, de minimiser les

inconvenients vis-à-vis des résidents des dits immeubles puisque le câblage interne jusqu'aux étages ne se fera qu'une seule fois. Ainsi, les offres de mutualisation doivent faciliter les interventions des opérateurs bénéficiaires aux infrastructures de l'immeuble, sans complications pour la copropriété. De même que pour la partie fourreaux, **Telecom Italia SAS propose que soit référencé un nombre limité de sous traitants**, pouvant accéder aux immeubles, que ce soit pour des travaux de connexion ou des travaux de réparations, en coordination avec l'opérateur « premier entrant » et l'opérateur tiers bénéficiaire.

De plus, les offres de mutualisation doivent être par principe indépendantes du choix de déploiement fibre retenu par l'opérateur bénéficiaire sur la partie horizontale de son réseau très haut débit.

L'offre de mutualisation de la partie terminale des réseaux fibres en pied d'immeuble doit permettre l'accès aux infrastructures de manière non discriminatoire par le référencement de sous traitants autorisés et ne pas dépendre du choix de technologie fibre des opérateurs sur la composante horizontale.

Question 5 : A quelles conditions un accord de co-investissement entre plusieurs opérateurs très haut débit vous semble à la fois efficace à court terme et compatible avec le maintien d'une concurrence dynamique, excluant les comportements d'oligopole ou d'entente tacite, à moyen et long terme ?

Telecom Italia considère que des accords de co-investissements peuvent être utiles au déploiement de réseau d'accès fibre et que ce type d'accord ne doit pas a priori être restreint à un type de technologie ou à des éléments de réseau déterminés. Par contre, les infrastructures déployées dans le cadre de tels accords devraient rester « éligibles » aux règles de partage et/ou de mutualisation qui seront définies par l'Autorité. A défaut, on risquerait de voir se constituer des oligopoles ou duopoles locaux préjudiciables à la concurrence et aux consommateurs.

Question 6 et 7 : voir réponses de Telecom Italia aux questions 18 à 20 ci-dessous.

Question 8 : A quelles conditions une offre de type bitstream vous semble-t-elle constituer une option de mutualisation satisfaisante des réseaux fibre ? Les technologies actuelles permettent-elle d'envisager une telle offre ?

Plusieurs opérateurs se sont officiellement lancés dans le déploiement du FTTx, initialement sur les zones géographiques les plus denses (France Telecom, Free, Numéricable, Neuf

Cegetel). Telecom Italia est pour sa part déjà impliquée dans une expérimentation à Paris. D'après leurs diverses communications publiques, il apparaît que leurs stratégies d'entrée sur le marché du très haut débit reposent sur le même fondement économique : viser dans un premier temps les zones géographiques où la base de clients haut débit existante de l'opérateur est la plus importante et la plus concentrée, puis s'étendre sur les foyers, voire les zones géographiques avoisinantes. En cela, France Telecom bénéficie d'une position fortement favorable, avec une part de marché du haut débit de l'ordre de 50%.

De plus, grâce aux infrastructures de génie civil existantes sur la boucle locale, ainsi qu'aux relations privilégiées que l'opérateur historique a développé aux cours des années avec les copropriétés, France Telecom possède de nombreux avantages, tant en termes de coûts que d'efficacité (rapidité, facilité de mise en œuvre...), pour le déploiement de son réseau très haut débit par rapport aux opérateurs alternatifs. **Il existe donc un risque important que France Telecom profite de cette fenêtre d'opportunité pour prendre une avance irrécupérable sur les opérateurs alternatifs dans le marché naissant du très haut débit.** France Telecom se trouve non seulement dans une position idéale pour convertir ses abonnés haut débit en abonnés très haut débit dans de courts délais, mais encore, une fois actif sur une zone géographique adressée, il est de fait en situation de générer un churn important parmi les abonnés haut débit des opérateurs alternatifs si ceux –ci ne sont pas en mesure de proposer une offre très haut débit alternative.

Dans le cadre du dégroupage de la boucle locale cuivre, cette problématique a été traitée de manière satisfaisante par la mise en place d'une offre de type « bitstream » appropriée. L'existence conjointe d'une offre de dégroupage et d'une offre bitstream a permis aux opérateurs tiers de conjuguer une double exigence : d'une part, exister commercialement sur toutes les zones géographiques où France Telecom proposait ses offres haut débit, et, d'autre part, déployer leurs infrastructures propres de manière progressive sur le territoire (concept de l'échelle d'investissement). Ce mode de régulation des offres de gros de l'opérateur historique a joué un rôle essentiel dans le dynamisme du marché de détail.

Telecom Italia SAS considère que cette double exigence (existence commerciale partout où l'opérateur historique est présent, déploiement progressif de l'infrastructure propre) reste entièrement valable pour le marché du très haut débit. Telecom Italia SAS demande donc que soit imposée à l'opérateur historique la mise en place d'une offre de bitstream et que son niveau tarifaire soit fixé dans le respect de l'orientation vers les coûts et de l'obligation de non éviction vis-à-vis d'un réseau déployé en propre (avec accès économiquement et techniquement approprié aux fourreaux de l'opérateur historique).

Dans la continuité des offres de gros disponibles pour le marché du haut débit, et afin de maintenir la dynamique concurrentielle sur le marché très haut débit, Telecom Italia SAS estime nécessaire que France Telecom propose, en complément de son offre de mutualisation de la partie terminale « en pied d'immeuble », une offre de type « bitstream ».

Question 9 à 15 : Des éléments de réponse aux questions 9 à 15 figurent dans les réponses aux questions 18 à 20 ci-dessous.

Question 10 : Estimez-vous nécessaire qu'il y ait un contrôle des tarifs des offres d'accès à la partie terminale des réseaux ou chaque acteur doit-il être libre de ses tarifs ? Si contrôle il y avait, quels pourraient en être les principes ? Serait-il étendu aux accords de co-investissement et sous quelle forme éventuelle ?

Voir réponse à la question 17.

Question 16 : Les cinq sujets listés ci avant vous semblent-ils devoir être normalisés ? Existe-t-il d'autres besoins ? La proposition de groupe de travail sous l'égide de l'Autorité vous semble-t-elle pertinente ?

Telecom Italia considère, comme l'ARCEP, qu'un effort de normalisation est nécessaire dans les domaines identifiés par cette dernière. Cette normalisation est nécessaire à la fois pour garantir la meilleure interopérabilité entre opérateurs mais aussi dans un souci d'optimisation des coûts. Telecom Italia participe déjà au travers de l'AFORST aux travaux de l'Association Q2C dans ce domaine et se réjouit de la création d'un groupe de travail à l'automne sous l'égide de l'ARCEP.

Question 17 : Estimez-vous que les offres de mutualisation des acteurs doivent être soumises à une régulation des pouvoirs public ? Si oui, quel schéma incitatif, réglementaire ou législatif vous semblerait le plus adapté ?

Telecom Italia considère indispensable que l'Autorité définisse en concertation avec le secteur les règles de mutualisation de la partie terminale des réseaux de boucle locale fibre optique en privilégiant une forme d'autorégulation du marché. Ces règles pourraient viser les éléments techniques et tarifaires des offres des opérateurs alternatifs. Les opérateurs devraient également avoir la possibilité de saisir l'Autorité ou tout autre autorité compétente d'éventuels différends liés à cette problématique de mutualisation. Pour autant, l'Autorité devra être particulièrement vigilante dans l'application sans délais par les opérateurs des règles ainsi définies et dans le cas de « défaillance » d'un opérateur en tirer immédiatement les conséquences par la mise en œuvre d'une régulation plus contraignante.

Question 18 à 20 : Evaluation des offres proposées par France Telecom, Free et Neuf cegetel

1/ Comparaison des offres de mutualisation

Afin d'évaluer les offres « préliminaires » de mutualisation proposées par France Telecom, Free et Neuf Cegetel, Telecom Italia SAS s'est livrée à une étude comparative de leurs paramètres structurants et, lorsque ceux-ci ne sont pas satisfaisants (points en rouge dans le tableau récapitulatif), propose les améliorations qui pourraient y être apportées.

	France Telecom	Free	Neuf Cegetel
Offre « Pied d'immeuble »	OUI	OUI si possible	OUI
Offre « Fibre au NRO »	NON	OUI	OUI
Offre « Bitstream »	NON	NON	OUI
Adduction	Non comprise	Non comprise	Non comprise
Réciprocité	Prise en compte de l'offre de mutualisation de l'opérateur dans la tarification	Offre adressée aux opérateurs proposant le même type d'offre	Offre adressée aux opérateurs proposant le même type d'offre
Technologie	PtP et PON	N/C	PtP et PON au NRO et au PRI
Délais de connexion	N/C	7 jours après commande	N/C
Demande d'information préalable	Au cas par cas, payante et obligatoire Aucun délai communiqué	Au cas par cas, payante et obligatoire Automatisé par extranet	N/C
Raccordement au réseau vertical	Effectué par une entreprise référencée	Free	N/C
Raccordement client	Effectué par une entreprise référencée	Free	N/C Facturé au cas par cas avec principe de droits de suite
Structure de tarification	Selon réciprocité IRU 10 ans pour l'accès au bâtiment Redevance périodique pour maintenance Indépendant du nombre de clients par bâtiment	FAS Redevance mensuelle Par liaison	FAS par immeuble Redevance mensuelle pour maintenance Principe de droits de suite
Prestations additionnelles	SAV	SAV Cohabitation NRO des équipements passif Localisation distante	Cohabitation NRO des équipements passifs Pas de SAV

2/ Offre pied d'immeuble

Parmi les trois offres proposées, Free est le seul opérateur à ne proposer de mutualisation de type « pied d'immeuble » qu'en cas de faisabilité technique. Or, il a été démontré dans la réponse à la question 4 qu'un opérateur ayant fibré la partie verticale d'un immeuble et ne proposant pas une telle offre bénéficie d'une position dominante sur l'immeuble et de ce fait crée un frein à la diversité concurrentielle. **Telecom Italia SAS propose donc qu'il soit imposé à Free, comme à tout autre opérateur tiers présent physiquement dans un immeuble, de s'assurer de la faisabilité d'une offre « pied d'immeuble ».**

De plus, la surface disponible en pied d'immeuble pour les opérateurs THD représente un des éléments critiques de faisabilité de mutualisation de la partie verticale. De façon à minimiser cette surface nécessaire, Telecom Italia SAS suggère que l'opérateur « premier entrant » permette aux opérateurs suivant un accès à son boîtier de pied d'immeuble pour y loger leurs coupleurs ou connecteurs selon que la technologie PON ou PtP est utilisée.

3/ Offre bitstream

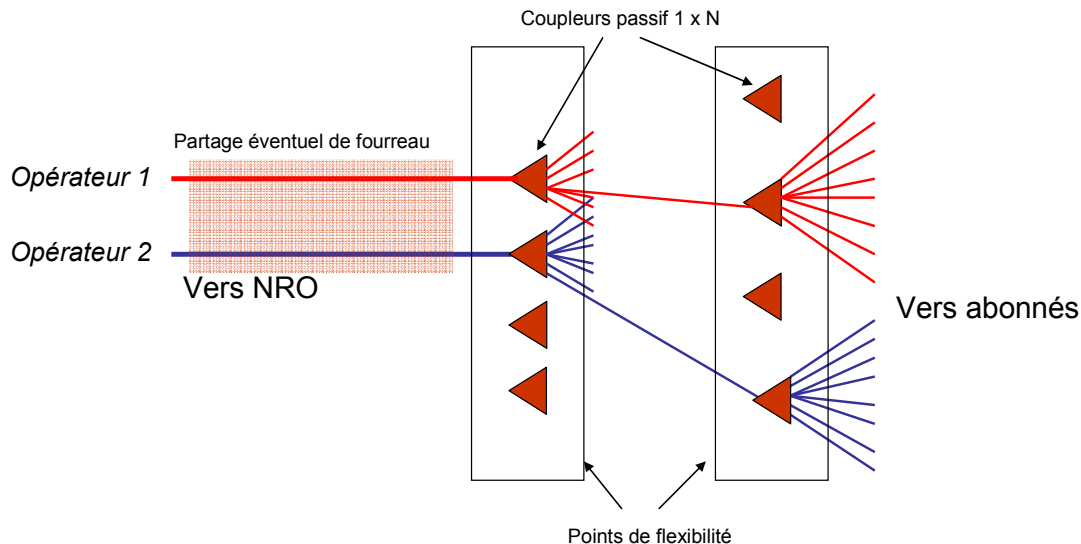
Comme Telecom Italia SAS l'a fait valoir dans sa réponse à la question 8 de cette consultation, il doit être imposé à France Telecom la mise en place d'une offre de type « bitstream ».

4/ Offre « fibre au NRO »

Telecom Italia SAS souhaite attirer l'attention de l'ARCEP sur le fait que l'obligation pour France Telecom de mettre en place une offre de « fibre au NRO » ne saurait être exclue à priori au motif qu'elle est techniquement impossible.

La figure ci-dessous décrit en effet un schéma de réalisation possible de mise à disposition de liaison optique au NRO d'un réseau PON. Celui-ci consiste à colocaliser les coupleurs des opérateurs dégroupés très haut débit en des points dits de flexibilité, de façon à permettre la connexion de la fibre issue de chaque abonné avec le coupleur de l'opérateur choisi par l'abonné sur tout le chemin allant de l'abonné jusqu'au NRO.

Figure 4 - Mutualisation optimale d'un réseau PON



Par comparaison avec une offre bitstream, cette modalité de mise à disposition de liaison optique au NRO permet à l'opérateur tiers d'augmenter la capillarité de son réseau très haut débit. Afin d'avoir une échelle d'investissements pour le haut débit à la fois incitative en terme de déploiement d'infrastructures et limitant la capacité de France Telecom à préempter le marché du très haut débit, **Telecom Italia SAS demande donc que soit également imposée à France Telecom la mise en place d'une offre de mise à disposition de liaison optique au NRO, comprenant une obligation de déploiement de fibres surnuméraires sur le réseau PON de France Telecom, ainsi qu'une offre de cohabitation dans ses NRO et/ou NRA.**

5/ Adduction

Comme Telecom Italia SAS l'a fait valoir dans sa réponse à la question 4 de cette consultation, une offre « pied d'immeuble » doit comprendre l'adduction dans la partie privative. Les deux raisons essentielles sont rappelées ci-après :

- En évitant toute relation avec la copropriété, une offre « pied d'immeuble » permet un gain de temps dans la satisfaction des demandes des clients. Cet avantage disparaît si l'adduction n'est pas proposée par l'opérateur « premier entrant ».
- Une offre « pied d'immeuble » améliore de 10% à 20% l'équation économique d'un opérateur tiers. Si ce dernier doit déployer l'adduction au cas par cas, les coûts additionnels encourus sont de nature à réduire cet impact, voire à dégrader l'équation économique au final.

Telecom Italia SAS réitère donc sa demande d'imposer à tout opérateur présent physiquement dans un immeuble d'inclure l'adduction dans son offre de mutualisation « pied d'immeuble ».

Ceci implique en pratique que, au moment de la pose de l'adduction de l'opérateur « premier entrant », les fourreaux d'adduction soient surdimensionnés de façon à permettre l'accès aux opérateurs suivants. L'augmentation des coûts de l'adduction qui en résulte comprend principalement l'augmentation du nombre de fourreaux. Ces coûts peuvent être considérés faibles au regard de la totalité des travaux nécessaires, et donc supportables par les opérateurs suivants.

6/ Réciprocité

Afin d'inciter les opérateurs tiers au déploiement de la partie verticale des immeubles, des conditions de réciprocité telles que celles proposées par Free et Neuf Cegetel, bien que nécessitant d'être mieux définies, paraissent appropriées.

En revanche, les conditions de réciprocité de l'offre France Telecom, qui prennent en compte l'étendue du réseau vertical des opérateurs tiers dans l'élaboration de tarifs spécifiques, ne paraissent pas acceptables. En effet, une telle pratique discriminatoire favoriserait les opérateurs tiers les plus importants, et générerait un « gel » des parts de marché initiales, et donc de la dynamique de marché.

Telecom Italia SAS demande donc que soit imposée à France Telecom de reconsidérer les clauses de réciprocité de son offre de mutualisation et de proposer des clauses plus en ligne avec la définition de réciprocité des offres Free et Neuf Cegetel.

7/ Technologie

Une des conditions d'acceptabilité d'une offre de mutualisation soulevée dans la réponse à la question 4 de cette consultation réside dans la liberté de choix de technologie pour l'opérateur client. Ainsi, les offres de France Telecom et Neuf Cegetel sont clairement compatibles aussi bien avec les technologies point-à-point que PON.

En revanche, l'offre de Free ne spécifie pas quelle technologie est compatible. Voire, dans le cas de la « fibre au NRO », il semble suggéré que seule la technologie point-à-point est possible. Ceci correspondrait au choix de Free pour la technologie point-à-point pour son propre réseau.

Alors qu'il ne paraît pas approprié d'imposer à Free de proposer des options technologiques sur son offre de gros au NRO incompatibles avec ses propres choix technologiques, il apparaît cependant, dans le cas du « pied d'immeuble », que la possibilité de supporter tant la technologie point-à-point que la technologie PON n'engendre pas de contraintes spécifiques sur le déploiement de l'opérateur.

Telecom Italia SAS demande donc à ce que toute offre « pied d'immeuble », et en particulier l'offre de Free, supporte tous les choix de technologie FTTx possibles, sans discrimination. En particulier, l'opérateur doit prévoir en pied d'immeuble suffisamment de surface pour permettre la colocalisation des coupleurs PON d'opérateurs additionnels.

8/ Délais de connexion

Dans le cadre de la mise en place d'un contrôle qualité, il est essentiel qu'une offre de « pied d'immeuble » comprenne des engagements sur les délais de fourniture d'une connexion à un client, à partir de la réception d'une commande ferme. En effet, les délais de connexion d'un nouveau client représentent, sur le marché de détail, un des éléments de différenciation des offres haut débit (et à fortiori de très haut débit). L'opérateur qui contrôle l'accès à un immeuble, doit donc procurer l'accès aux nouveaux clients des opérateurs tiers de façon à ne pas pénaliser ces derniers dans leur offre de service.

L'offre de Free s'engage sur un délai maximal de 7 jours, à partir d'une commande ferme, ce qui apparaît en première analyse comme acceptable.

En revanche, les offres de France Telecom et Neuf Cegetel ne s'engagent sur aucun délai.

Telecom Italia SAS demande donc à ce que la spécification de tels délais soient imposés aux opérateurs proposant une offre « pied d'immeuble ».

9/ Demande d'information préalable

Le processus usuel de connexion très haut débit d'un abonné par un opérateur tiers débute par la recherche d'information portant notamment sur :

- La faisabilité de la connexion,
- Les délais de connexion.

D'autre part, dans le cadre d'un environnement concurrentiel équitable, un opérateur tiers doit pouvoir adresser chaque nouvelle demande dans des délais réduits, et renseigner le demandeur sur ses possibilités de connexion. Aujourd'hui, pour une connexion ADSL, les abonnés potentiels peuvent obtenir immédiatement de tout opérateur leur appartenance ou non à la zone de couverture. Pour assurer le succès du très haut débit, le même principe doit être mis en place.

Or, la possibilité de connexion très haut débit, contrairement au cas du haut débit, dépend de l'opérateur « premier entrant » dans l'immeuble où réside le client, et non pas seulement de France Telecom. En conséquence, il est essentiel que chaque opérateur « premier entrant » proposant une offre de mutualisation puisse renseigner de façon immédiate l'opérateur demandeur sur la possibilité de connexion de chaque foyer de ses immeubles. Free propose de tenir à jour une base de données des immeubles et des foyers connectables, accessible directement par extranet. Pour Telecom Italia SAS, cette option est un minimum que doit proposer tout opérateur dans son offre de mutualisation.

De plus, de façon à permettre à tout opérateur très haut débit de planifier son déploiement dans les différentes zones géographiques, chaque offre de mutualisation doit permettre l'accès à l'information non seulement par foyer, mais aussi par adresse. Quoique celle-ci mérite d'être mieux définie, Free semble proposer une telle option.

En revanche, France Telecom ne s'engage sur aucun délai de fourniture d'information, et considère la demande d'information par foyer uniquement. En ce qui concerne l'offre de Neuf Cegetel, aucune mention n'est faite sur l'accès à l'information préalable.

Telecom Italia SAS demande donc à ce que toute offre de mutualisation inclue :

- **La mise en place d'une base de données à jour des foyers connectables ;**
- **La possibilité d'accéder à l'information préalable par extranet ;**
- **La possibilité de demande d'information par adresse.**

10/ Raccordement au réseau vertical

Le raccordement du réseau horizontal au pied d'immeuble diffère selon que l'opérateur FTTx choisi une technologie point-à-point ou PON. Dans le cas d'un réseau PON, un coupleur passif doit être installé dans le boîtier de pied d'immeuble pour connecter la fibre entrant aux N fibres reliant directement les abonnés. Dans le cas d'un réseau point-à-point, chaque fibre entrante est connectée directement à la fibre abonnée. Les figures ci-dessous montrent les différences de connexion entre ces deux technologies.

Figure 5 - Connexion pied d'immeuble d'un réseau PON

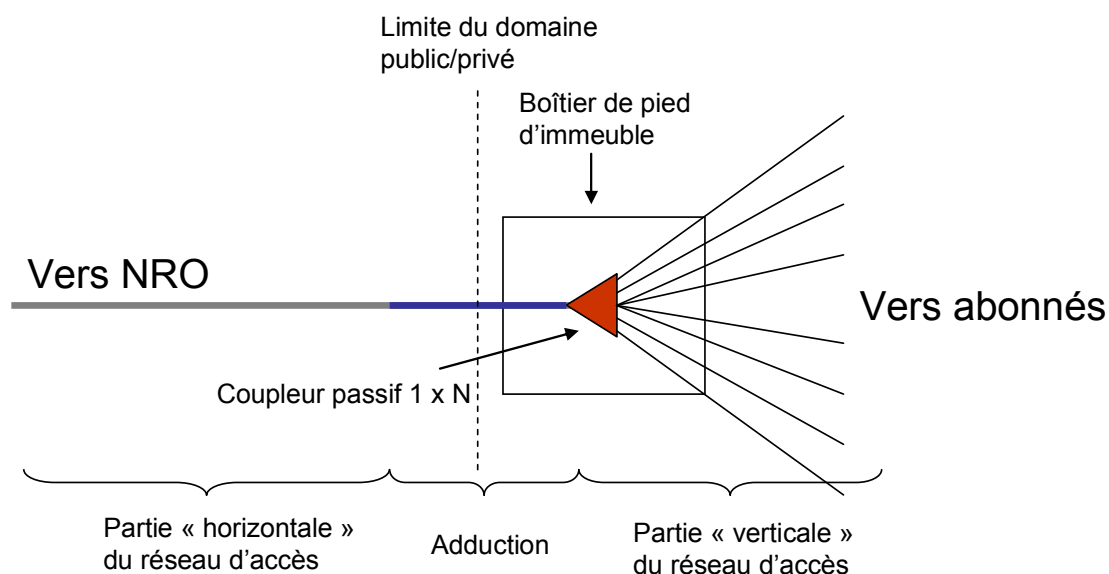
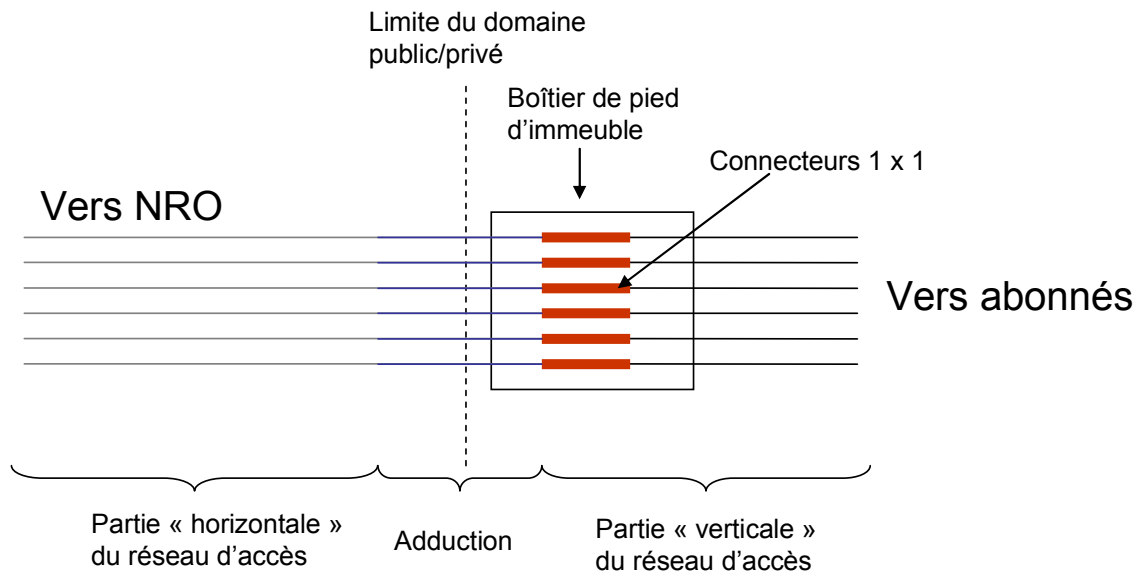


Figure 6 - Connexion pied d'immeuble d'un réseau point-à-point



Il a été démontré qu'une offre de mutualisation « pied d'immeuble » ne doit pas discriminer le choix technologique de l'opérateur client. Ces deux types de connexions doivent donc être proposés, indépendamment des choix technologiques de l'opérateur « premier entrant ».

Cependant, quelle que soit la technologie choisie, la connexion du réseau vertical nécessite l'accès au boîtier de pied d'immeuble, situé sur le domaine privé, et donc l'accord préalable de la copropriété. Il a été démontré qu'une offre de mutualisation doit permettre à l'opérateur client de s'affranchir de toute relation avec la copropriété. **Pour éviter que l'opérateur « premier entrant » n'intervienne sur le réseau de l'opérateur client, Telecom Italia SAS propose que les connexions dans le boîtier de pied d'immeuble soient effectuées par un sous traitant référencé par les deux opérateurs.**

France Telecom propose cette option de façon satisfaisante dans son offre de mutualisation. En revanche, Free propose d'effectuer tous travaux de connexion. Au regard de ce qui précède, ceci ne peut être accepté en l'état. Enfin, l'offre de Neuf Cegetel, ne mentionnant pas les modalités de connexion, doit être complétée selon ce qui précède.

11/ Raccordement client

De même que pour les connexions au pied d'immeuble, Telecom Italia SAS demande à ce que les offres de mutualisation désignent une liste de sous traitants référencés, en charge des connexions chez l'abonné. Ceci est d'autant plus impératif que la connexion de l'abonné au réseau vertical nécessite l'installation d'équipements chez l'abonné. Pour des raisons évidentes, Telecom Italia SAS estime qu'il est nécessaire d'éviter tout contact entre l'opérateur « premier entrant » et les abonnés de l'opérateur client. Cette condition est respectée par l'utilisation de sous traitants référencés pour les connexions abonnés. Parmi les trois offres proposées, seule l'offre de France Telecom propose cette option. Pour les mêmes

raisons, il semble approprié que ces mêmes sous traitants référencés soient les seuls habilités à effectuer les travaux de maintenance de la partie verticale.

De plus, dans le cas de la connexion de l'abonné au réseau vertical, se pose la question de la facturation. En effet, pour refléter le fait qu'une telle connexion peut être utilisée par un opérateur alternatif après rupture du contrat de service entre l'abonné et son opérateur FTTx initial, Free et Neuf Cegetel proposent la mise en place d'un principe de droit de suite. Cette option paraît difficilement réalisable en pratique. **Telecom Italia SAS estime qu'il est plus approprié de facturer sur la base de chaque connexion d'abonné.**

12/ Tarification

Parmi les offres de mutualisation présentées, seule celle de Free propose une grille de tarifs, même si cette dernière reste incomplète. Il en résulte l'impossibilité d'évaluer les offres d'un point de quantitatif.

En revanche, plusieurs remarques peuvent être adressées sur leur structure respective. Il a été démontré que le principe de réciprocité de l'offre de France Telecom, dont la principale caractéristique réside dans la prise en compte du volume d'immeubles dans lesquels l'opérateur client est déployé, est totalement inacceptable. De plus, France Telecom propose de facturer les opérateurs tiers par IRU de 10 ans sur chaque immeuble, indépendamment du nombre de clients connectés dans chaque immeuble. **Telecom Italia SAS conçoit qu'un FAS par immeuble soit facturé pour refléter les coûts de connexion en pied d'immeuble. Cependant, les prix d'accès et de maintenance doivent refléter les coûts encourus, et en conséquence doivent être donnés par client.**

Free propose un FAS par immeuble, ainsi qu'une redevance mensuelle par liaison. Ceci semble refléter le principe édicté ci-dessus. En revanche, l'offre de Neuf Cegetel porte sur les immeubles connectés et non sur le nombre de clients. Cette offre ne peut donc pas être acceptée en l'état.

13/ Prestations additionnelles

Telecom Italia SAS estime qu'une offre de mutualisation doit contenir au minimum les prestations additionnelles suivantes :

- **Cohabitation au NRO dans le cas d'une offre de fibre au NRO ;**
- **Service Après Vente.**

L'offre de France Telecom ne comprenant pas d'offre de fibre au NRO, elle ne comprend pas à fortiori d'option de cohabitation. Telecom Italia SAS a déjà demandé à ce qu'il soit imposé à France Telecom la mise en place d'une telle offre. L'option cohabitation doit faire partie de cette offre.

En ce qui concerne le Service Après Vente, seul Neuf Cegetel ne le propose pas. Il est donc demandé à Neuf Cegetel de compléter son offre par la mise en place d'un service après vente.

14/ Points particuliers relatifs à l'offre de Free

14.1 Autorisation de la copropriété

Dans la description de la prestation (paragraphe 4.1 de l'offre), Free semble mentionner que la connexion d'un opérateur tiers à un foyer de l'immeuble requiert l'autorisation préalable de la copropriété. Or, si cette autorisation n'est pas accordée à priori, Free bénéficie d'une position de micro-monopole sur la verticale de l'immeuble.

En conséquence, Telecom Italia SAS demande à ce que tout opérateur déployant la fibre sur la partie verticale d'un immeuble, impose comme condition contractuelle avec la copropriété que soit permis à tout opérateur alternatif d'accéder à cette partie du réseau pour la fourniture de ses services. De fait, la condition de l'autorisation préalable doit disparaître de l'offre de Free.

14.2 Signature de mandat par le client

Dans les conditions d'accès à la boucle locale optique (paragraphe 4.3), Free demande un mandat signé par l'abonné. L'expérience du dégroupage a permis de mettre à jour les limitations d'une telle demande. Il conviendrait donc de transposer les règles en vigueur sur le dégroupage aux offres de fibre et de laisser aux opérateurs la liberté du formalisme de leur mandat. Telecom Italia SAS juge donc inacceptable cette clause dans l'offre de Free.