

Réponse de COLT aux consultations de l'ARCEP sur la mutualisation des fourreaux et des terminaisons de réseau en immeuble

1 Synthèse

COLT remercie l'Autorité de lui avoir donné l'occasion de s'exprimer à l'occasion de la consultation sur la mutualisation des fourreaux et des terminaisons de réseau en immeuble. La réponse de COLT est structurée en deux parties :

- Une appréciation synthétique des défis posés par le très haut débit à un opérateur d'entreprises dont le cœur de métier est de fournir des services numériques aux entreprises sur sa propre infrastructure (fourreaux et fibres optiques).
- Une réponse à la consultation question par question.

COLT est tout d'abord surpris et peiné de voir l'Autorité, dans ces deux consultations, raisonner in abstracto sur le marché résidentiel, comme si le tissu urbain français ne mêlait pas de façon très serrée bureaux et domiciles, très souvent au sein d'un même immeuble. Le réseau de cuivre est aujourd'hui utilisé tant par le résidentiel que par l'entreprise, il en sera de même demain pour le très haut débit. En revanche, la coexistence entre la fibre arborescente (point à point ou PON) du très haut débit et la fibre en boucle de la SDH aujourd'hui et de l'Ethernet demain pose des opportunités et des risques nouveaux que les consultations en question ignorent totalement : à quel étage du réseau les opérateurs FTTH mixent-ils ces deux architectures de fibres ? En quoi la réciprocité que proposent de s'accorder mutuellement ces opérateurs dans l'usage de leurs fibres à tel ou tel étage de leur réseau est-elle (doit-elle ?) être extensible à un opérateur d'entreprise dont le réseau est plus limité en couverture, mais beaucoup plus dense en fibre ?

A l'heure du FTTH, **quelle est l'utilité sociale** d'un opérateur dont le cœur de métier est de fournir des services numériques aux entreprises sur ses propres fibres ? Une telle question n'est pas seulement rhétorique, car l'attention d'un régulateur envers un opérateur n'est pas seulement motivée par le désir de voir respectée la liberté du commerce, mais aussi par le bien-être public apporté par les spécificités de l'offre de cet opérateur.

Dans ce contexte, si COLT existe, c'est d'abord pour fournir à ses clients des services de communication électronique à haut et très haut débit, avec une très haute qualité. Pour cela, notre réseau est construit en boucle et sans couture, c'est-à-dire en fibre COLT de bout en bout dans 32 agglomérations de 13 pays d'Europe. Cette couverture est complétée par un dégroupage sélectif dans 9 pays et par la location de liaisons point à point « off-net » à d'autres opérateurs.

A l'heure du FTTH, **de quoi a besoin** un opérateur dont le cœur de métier est de fournir des services numériques aux entreprises sur ses propres fibres ?

- au cœur de son réseau, cet opérateur a d'abord besoin d'un respect de la valeur marchande et de la valeur d'usage de ses fourreaux et de ses fibres. Son premier objectif est donc d'éviter les subventions qui font sortir de la sphère marchande le financement de l'infrastructure
- à l'autre bout du spectre, d'un accès bitstream Ethernet avec SLA "entreprises" mais dont les tarifs dépendent étroitement du nombre de points de présence

- au milieu du spectre, dans la perspective du remplacement à terme du dégroupage total, dans les zones économiquement viables, selon les offres de gros des opérateurs FTTH, cet opérateur d'entreprise pourrait soit rentabiliser sa présence dans les rues au titre de sa fibre en boucle, en louant une pénétration et/ou un câblage interne d'immeuble, soit, si cette possibilité est ouverte, se contenter d'investir dans la connexion de NRO.

Les questions qui se posent alors sont :

- quelle réciprocité peuvent exiger les opérateurs grand public de la part des opérateurs d'entreprise? Ce qui est à éviter, serait une réciprocité « entreprises » limitée à un club opérateurs mixtes résidentiels-entreprises.
- qui finance l'expansion des fourreaux ? L'opérateur historique, au même titre qu'il désature sa boucle locale de cuivre ? Tous les opérateurs, s'il existe un marché du fourreau et si France Télécom s'engage à en acheter ou louer aux alternatifs là où ils ont construit ? En l'état actuel, la pire des solutions est leur financement par la collectivité, car les fourreaux devenant des biens de retour, les opérateurs perdent la main sur le pilotage du déploiement de cette ressource-clé. La solution est à chercher du côté de la fluidification du marché du fourreau, en codifiant les conditions de leur vente comme l'a fait le Grand Lyon et, pourquoi pas, en classant en biens privés plutôt qu'en biens publics les fourreaux des collectivités.

2 Consultation fourreaux

2.1 *Question 1. Les acteurs sont invités à décrire les infrastructures de génie civil dont ils sont propriétaires ou exploitants. Quelles sont les principales caractéristiques de ces infrastructures (topologie, matériaux employés, dimensionnement, etc.) ? Ces caractéristiques diffèrent-elles selon les dates d'installation, leur localisation, le type de réseau filaire déployé ?*

Voir annexe confidentielle - Etude comparative des coûts de déploiement en génie civil et en assainissement (janvier 2006). Les principales caractéristiques des infrastructures de génie civil construites par COLT sont les suivantes :

- Tranchées sous trottoir 40 cm de large ; 80 cm de profondeur moyenne ;
- 6 à 12 fourreaux en PEHD 45
- Grillage avertisseur à 40 cm.

2.2 *Question 2. Les acteurs sont invités à transmettre à l'Autorité les offres et les contrats de mise à disposition de génie civil dont ils sont signataires, que ce soit en tant que fournisseur ou en tant que client (notamment dans le cadre de la cession des réseaux du plan câble). Les caractéristiques des offres précédemment décrites sont-elles exactes ? Quelles sont les offres de mises à disposition de génie civil autres que celles mentionnées ?*

Cf. contrat FT-COLT LGC DPR.

2.3 Question 3. Quelles sont les contraintes d'utilisation des galeries visitables des réseaux d'assainissement pour l'installation, l'exploitation et la maintenance d'un réseau de boucle locale ? Pour quelle raison les opérateurs ayant choisi de déployer leur réseau dans les égouts visitables à Paris ont-ils retenu cette solution ? Cette solution est-elle équivalente à la possibilité d'avoir accès au génie civil d'un opérateur tiers ?

Depuis 1997, COLT a choisi de déployer son réseau parisien en réseau d'assainissement, parce que la Mairie de Paris a fait comprendre à COLT que les délais d'obtention de permission de voirie seraient incompatibles avec le déploiement des concurrents de COLT dans le réseau d'assainissement.

Il est significatif que France Télécom ait utilisé l'argent du plan câble à Paris pour sortir des égouts. L'assainissement n'offre pas d'avantage financier de long terme à un opérateur, comme le montre l'étude faite par COLT à ce sujet en janvier 2006 (annexe confidentielle).

Le manque d'intérêt du déploiement en réseau d'assainissement par rapport au génie civil est d'autant plus fort que l'architecture retenue par l'opérateur est dense en fibre. A Paris, COLT ne cesse de densifier son réseau de fibre. Chacun des 500 km de route de réseau de COLT à Paris comprend maintenant en moyenne sept câbles à 144 fibres (288 pour les plus récents).

La montée en débit total de chaque boucle SDH est gérée par dédoublement d'une boucle et répartition des immeubles qui la desservent en deux boucles. Mais comme chacune de ces deux boucles passe par l'un des trois centres techniques principaux de COLT, le dédoublement d'une boucle SDH double en moyenne la longueur de fibre utilisée par immeuble raccordé.

2.4 Question 4. Les acteurs sont invités à formuler des observations sur cette délimitation de marché. Quelles sont les alternatives au génie civil des opérateurs de communications électroniques, notamment au niveau des adductions ? Quelles sont les possibilités d'utilisation des appuis aériens en zone urbaine ? Le marché du génie civil est-il local ou national ?

COLT est d'accord avec le fait de considérer que le marché du génie civil est national. Cela dit, vente et location sont deux formes très différentes de mise à disposition. La substituabilité d'une offre en location ne peut être considérée comme totale par rapport à la possibilité de devenir propriétaire.

2.5 Question 5. Les acteurs sont invités à compléter et corriger ces données. Le périmètre est celui de la boucle locale. Ceci inclut les adductions dans le cas de réseaux pénétrants.

Le tableau de la page 13 de la consultation ignore les réseaux de boucle locale de COLT, Completel, Verizon et Neuf Cegetel. Construits pour desservir des entreprises, ces réseaux ne sont pas à louer, mais ils peuvent, au cas par cas, faire l'objet de ventes croisées entre ces acteurs, leur permettant d'étendre leur couverture en utilisant leur capacité excédentaire. En taille, ces réseaux sont supérieurs à ceux de la CU du Grand Nancy ou du Sipperec.

- 2.6 Question 6. Les acteurs sont invités à compléter le tableau ci-dessous pour les contrats et les offres de mise à disposition de génie civil dont ils sont signataires, que ce soit en tant que fournisseur ou en tant que client. Il s'agit des volumes d'échange relatifs à ces offres et contrats.**

Offre	Linéaire d'artères	Linéaire de fourreaux	Chiffre d'affaires annuel
LGC DPR (FT)	43 km	43 km	255 K€

- 2.7 Question 7. Les acteurs sont invités à formuler leurs observations sur cette analyse de la puissance. Quel rôle les infrastructures de génie civil des réseaux câblés hors plan câble sont-elles amenées à jouer ? Quelles sont les possibilités effectives d'utilisation des techniques de génie civil allégé ? Quels sont les obstacles à la réalisation de nouvelles adductions ?**

L'Autorité oublie une limite majeure au contre-pouvoir de l'acheteur : la volonté des gestionnaires de domaine public routier d'éviter les travaux en refusant de fait soit la permission de voirie, soit l'autorisation de police permettant d'occuper temporairement la surface du chantier pendant la durée des travaux.

- 2.8 Question 8. Les acteurs sont invités à livrer leurs observations sur la démarche de l'Autorité tendant à privilégier, dans la perspective du très haut débit, une action sur les fourreaux plutôt qu'une régulation lourde. A quelle condition et dans quelles circonstances une régulation des fourreaux serait-elle pertinente ? D'autres instruments (ex : séparation fonctionnelle ; accès au réseau très haut débit de France Télécom ou d'autres opérateurs, par le biais d'une régulation asymétrique ou symétrique) seront-ils nécessaires, notamment pour les situations dans laquelle la régulation des fourreaux se révélerait insuffisante ? Quels seraient les instruments les plus pertinents et dans quel cadre juridique pourraient-ils être mis en oeuvre ?**

Oui, une régulation du marché des fourreaux est préférable à une régulation plus lourde. Mais la régulation envisagée des fourreaux paraît centrée sur une mise à disposition en mode locatif. Pourquoi ne pas favoriser aussi un marché de l'achat-vente de fourreaux d'opérateurs alternatifs et de collectivités locales. Si les fourreaux des collectivités locales étaient considérés comme des biens privés et non comme des biens publics, cela permettrait aux collectivités de connaître un retour plus rapide sur leurs investissements, et cela éviterait le caractère de basculement définitif du privé vers le public des infrastructures quand celles-ci sont à un moment financées par une collectivité. L'analyse de droit administratif qui en fait un domaine public parce que c'est un accessoire du domaine public principal qu'est la voirie et que cet accessoire est financé par la collectivité est discutable. En effet, le critère d'accessoire du domaine public principal s'applique tout autant aux fourreaux privés qu'aux fourreaux publics construits sous le domaine public. Le critère du financement est donc déterminant. Pourquoi, alors qu'il peut exister, en matière de logement, un domaine privé de la ville de Paris, ne pourrait-il pas exister des fourreaux sous la voie publique financés par la personne publique, mais de statut privé ? Si c'était le cas, cela pourrait dynamiser le marché de l'achat-vente de fourreaux entre opérateurs, ou entre opérateurs et personne publique. A la location de fourreaux par France Télécom s'ajouterait un marché plus dynamique de construction et de vente de fourreaux entre les autres acteurs. Les opérateurs alternatifs seraient ainsi incités à construire de la capacité excédentaire parce qu'ils sauraient y trouver une capacité de se

refinancer ou d'étendre leur couverture par échange le jour où un autre opérateur viendra leur demander l'usage de cette capacité excédentaire. Le système d'encadrement des prix prévu à ce titre par la convention Grand Lyon est à cet égard particulièrement vertueux : le premier opérateur paie toute l'infrastructure. Le second lui finance 50% de ses dépenses. Le 3^{ème} paie 1/6 au premier et 1/6 au second, et ainsi de suite.

2.9 Question 9. Les acteurs sont invités à commenter les offres actuelles de France Télécom de mise à disposition de génie civil. Ces offres sont-elles adaptées pour un opérateur souhaitant déployer une boucle locale optique ? Dans quelles conditions géographiques (densité, hauteur du bâti, etc.) les tarifs de location sont-ils compatibles avec de tels déploiements ? Quels sont les aspects critiques d'une offre de gros d'accès au génie civil ? Quel est l'état des discussions entre France Télécom et les opérateurs alternatifs sur l'évolution de son offre LGC DPR ?

COLT a signé le contrat LGC DPR de France Télécom. Les problèmes rencontrés cette année ne se situent pas tant au niveau du texte du contrat que de la pré-emption des capacités d'étude dans les UIR par les responsables de déploiement FTTH de France Télécom. Il conviendrait que l'ARCEP mette en place un tableau de bord de qualité de service de cette offre, afin de vérifier que les délais de réponse aux demandes d'étude ne sont pas discriminatoires.

2.10 Question 10. France Télécom est invitée à préciser à l'Autorité les modalités d'occupation de son génie civil pour ses besoins propres, et à communiquer un document décrivant les règles d'ingénierie correspondantes. L'occupation du génie civil fait-elle l'objet d'un protocole de cession interne ?

Non applicable à COLT.

2.11 Question 11. Les acteurs sont invités à indiquer quels sont les déterminants des déploiements de réseaux très haut débit. Comment influe la densité de population sur le coût de déploiement ? Quel est le coût maximal par foyer ou par abonné susceptible d'être rentabilisé ? Sur quelle durée de retour sur investissement les opérateurs sont-ils prêts à investir ? En quoi la possibilité d'accéder à des fourreaux peut-elle modifier l'équation économique ?

COLT déplore que l'analyse préconisée par l'Autorité se situe sur la « planète résidentielle », sur laquelle n'existe aucune entreprise.

2.12 Question 12. Les acteurs sont invités à commenter ces différentes obligations. Sont-elles nécessaires ? Sont-elles suffisantes ?

Par rapport aux obligations envisagées par l'ARCEP, celle dont l'interprétation est la plus délicate est certainement l'orientation vers les coûts. En effet, selon le périmètre visé (par exemple 25% de la population desservie par FTTH, ou 100%), et selon le terme visé (par exemple 2012 ou 2030), les coûts ne sont pas les mêmes. Il est certain toutefois qu'une intégration verticale plus poussée avec les fournisseurs de contenu permettrait aux opérateurs grand public de mieux rentabiliser leur déploiement FTTH.

2.13 Question 13. L'Autorité invite les acteurs qui le souhaitent à formuler dès à présent des propositions quant aux principales caractéristiques de l'offre de gros qui leur paraîtrait pertinente.

COLT se satisfait de l'offre LGC DPR, à l'exception d'un point : l'accès à l'information devrait être assuré entre FT-détail et les opérateurs clients de cette offre dans des conditions non discriminatoires.

2.14 Question 14. Les acteurs sont invités à faire part de leurs observations sur ces différents scénarii. Quels sont les avantages et inconvénients de chaque scénario ? Quel scénario paraît le plus solide juridiquement ? Quels autres scénarii pourraient être envisagés ?

COLT invite l'Autorité à se concentrer sur le scénario prévu par le projet de Recommandation sur les marchés pertinents.

3 Consultation sur la Mutualisation de la partie terminale des réseaux de boucle locale fibre optique

3.1 Question 1 : Estimez-vous nécessaire que la question de la mutualisation des réseaux cuivre et câble coaxial, existant ou en cours de déploiement soit approfondie ? Si oui, dans quel cadre et avec quel objectif ?

L'approche adoptée sur ce sujet par l'Autorité consiste à prévenir le potentiel d'opposition au déploiement de câbles optiques dans les parties communes des immeubles à usage collectif de la part des gestionnaires de ces immeubles. Paradoxalement, une telle approche va renforcer ce potentiel d'opposition. L'expérience de COLT, qui a installés ses câbles optiques dans plus de 10 000 immeubles en Europe, dont en France une majorité d'immeubles à usage mixte résidentiel et professionnel, est que la réticence des gestionnaires d'immeuble est liée à la qualité des interlocuteurs affectés par les opérateurs au dialogue avec les gestionnaires d'immeubles et à la qualité des entreprises réalisant les travaux de câblage. Des interlocuteurs qui se croient en pays conquis et des entreprises qui ne restaurent pas la peinture des cages d'escalier après y avoir posé une goulotte, sont la véritable cause des réticences des gestionnaires d'immeubles. COLT, sur près de 1 500 immeubles fibrés en France, compte les difficultés de câblage des parties communes sur les doigts d'une seule main.

COLT pense donc que la mutualisation doit être la résultante d'un accord entre les acteurs. Forcer cette mutualisation par une réglementation ex ante ne fera que créer le pouvoir de monopole du premier arrivé, au nom du fait qu'on aura tenté de le prévenir.

3.2 Question 2 : La description ci-avant corrobore-t-elle vos connaissances en matière de propriété et de capacité de réutilisation des gaines existantes ? Cette situation vous semble-t-elle satisfaisante ? Pensez-vous que les pouvoirs publics devraient prendre des mesures, lesquelles et dans quel cadre juridique ?

Pourquoi les opérateurs ne subordonneraient-ils pas les déploiements dans un immeuble à au moins une commande ferme d'un service THD par un occupant ? Cela éviterait les déploiements qui n'intéressent personne.

3.3 Question 3 : Quelles évolutions du cadre en vigueur régissant les conditions d'accès des opérateurs aux immeubles vous sembleraient efficaces et proportionnées dans la perspective du déploiement des réseaux très haut débit en France ?

COLT n'estime pas nécessaire de faire évoluer le cadre réglementaire en vigueur à ce sujet.

3.4 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 ? Quelle 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 ?

A terme, il y aura mutualisation des réseaux de fibres en pied d'immeuble si au moins deux acteurs le veulent. On peut se poser la question de savoir si les opérateurs poseront des fibres excédentaires. COLT pense que ce serait utile. En effet, si les opérateurs différencient leurs offres par le contenu, il y aura des clients qui voudront souscrire à l'offre de plusieurs opérateurs. La mutualisation ne sera donc bénéfique que s'il reste effectivement possible de ne pas y recourir.

Les questions plus précises de l'Autorité sur les « paramètres limites » de rentabilité d'un déploiement FTTH laissent rêveur, vu :

- le nombre d'opérateurs grand public en concurrence en France (trois DSListes majeurs, un câblo-opérateur, sans parler des deux DSListes de moindre déploiement) ;
- les restrictions apportées à la concentration de l'accès au contenu payant entre les opérateurs (décision CanalSat-TPS, décision SFR-Tele2).

De façon plus précise, disons que COLT, qui pose ses câbles depuis 10 ans dans les immeubles des agglomérations de Paris, Lyon et Marseille, s'est vu initialement demander de poser sa propre goulotte, mais cette pratique a rapidement été remplacée par la demande des gestionnaires d'immeuble que le câble de COLT soit passé dans la goulotte existante utilisée par France Télécom, la pose de nouvelle goulotte n'étant plus réservée qu'aux cas de saturation de la première.

3.5 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 ?

Un co-investissement peut être simultané ou différé. Il peut porter sur toute une plaque, sur une (paire de) fibre(s) dans un immeuble ou jusqu'à un point de concentration. Il peut aussi porter sur tout ou partie d'un NRO. Pour qu'un co-investissement ait une chance de voir le jour, il faut que le statut des co-investisseurs soit comparable, soit en termes de taille globale, soit en termes de statut d'opérateurs historique ici pour l'un et là pour l'autre. Ni de telles similitudes de profil, ni de telles situations-miroirs n'existent en France, ce qui rend, de l'avis de COLT, les co-investissements peu probables a priori. Mais laissons l'imagination et la créativité des acteurs nous démentir.

3.6 Question 6 : Contrairement à l'analyse présentée ici, estimez-vous possible de proposer une offre de dégroupage, c'est-à-dire de location passive accès par accès d'une boucle locale PON ? Une obligation de pose de fibres surnuméraires devrait-elle être imposée aux opérateurs déployant des boucles locales PON, en prévision d'une éventuelle location ultérieure à un opérateur n'ayant pas co-investi dans cette boucle locale ? Le cas échéant pouvez-vous préciser le cadre juridique que vous envisagez pour une telle obligation ?

Il faudra de toute façon des fibres surnuméraires. Le réseau de cuivre en possède, et cependant France Télécom en ajoute tous les jours au titre de la désaturation. Le réseau de COLT est densifié tous les ans, malgré le très grand nombre de fibres surnuméraires de chaque câble au moment de sa pose. Les réseaux de fibre FTTH posséderont de toute façon eux aussi des fibres surnuméraires, qu'il y ait obligation de dégroupage ou non.

Faut-il pour autant prévoir une obligation de dégroupage de la fibre ? COLT n'y est pas favorable, car, si cette offre est efficace, cela reviendrait à limiter dès le départ les perspectives de déploiement de boucles locales réellement différenciées.

3.7 Question 7 : Quelles sujétions nouvelles le passage du cuivre à la fibre est-il susceptibles de créer pour le dégroupage d'une boucle locale point-à-point au NRO ? La réponse pourra notamment porter sur les modalités et coûts de jarretierage, l'hébergement des têtes de câbles, les modalités de colocalisation ou de localisation distante des équipements actifs, la détection des pannes par test de continuité ou échométrie.

En raison de sa réponse au point précédent, COLT ne répond pas à cette question.

3.8 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 ?

Une technologie de fibres point-à-point permet d'envisager un bitstream professionnel avec de meilleures garanties de qualité de service qu'un bitstream sur un réseau de type PON.

3.9 Question 9 : Quelle(s) offre(s) de mutualisation de la partie terminale de leur réseau vous semble(nt) devoir être proposée(s) par chaque opérateur aux autres opérateurs ?

Les opérateurs doivent être libres de faire ou non une offre de mutualisation de la partie terminale de leur réseau.

3.10 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 ?

Ne commençons pas par un contrôle des tarifs avant de voir comment le marché se développe spontanément. Attendons de voir si des abus se manifestent pour envisager des remèdes adaptés.

3.11 Question 11 : Dans quelles limites les clauses de réciprocité vous semblent-elles devoir être acceptées pour la fourniture des accès très haut débit ?

Pour un opérateur ayant posé un réseau de fibres à destination des entreprises, la question qui se pose est celle de l'interpénétration des usages résidentiel et professionnel des immeubles d'une part, et de celle des réseaux qui les desservent d'autre part. Une réciprocité purement limitée à la sphère résidentielle n'est concevable qu'en théorie et serait démentie par les faits.

3.12 Question 12 : Les opérateurs sont invités à préciser les principales caractéristiques d'une offre d'hébergement adaptée à l'accès au niveau du NRO à une boucle locale fibre : notamment nature des équipements à héberger, taille des baies, capacité et surface au sol, taille et nombre de têtes optique.

L'offre d'hébergement dans un SRHD de France Télécom en constitue la référence.

3.13 Question 13 : Quelles sont les caractéristiques minimales des boîtiers de raccordement permettant une mutualisation en pied d'immeuble ? Les réponses pourront notamment porter sur la taille du boîtier ou sa structure, sur l'existence de connecteurs optiques préinstallés sur les fibres et sur leur identification.

COLT suggère de prévoir qu'il puisse y avoir au moins trois paires de fibres par local (résidentiel ou professionnel) et que les boîtiers soient dimensionnés en conséquence.

3.14 Question 14 : La solution proposée par France Télécom vous semble-t-elle satisfaisante ? Quelles autres solutions vous paraîtraient efficaces et raisonnables pour le client final, les copropriétés et les différents opérateurs ? Quel système de tarification ou de droit de suite proposez-vous ?

Le critère clé pour qu'un réseau « vieillisse bien », c'est que sa description dans un système d'information géographique (SIG) reste collée à la réalité. La façon qu'a COLT d'y arriver est de décrire les réseaux dans le SIG et d'y spécifier les opérations avant que celles-ci ne soient réalisées sur le terrain. Le travail sur le terrain devient alors l'exécution d'une opération déjà décrite dans le SIG. Ainsi le SIG est-il toujours à jour. Les solutions de délégation envisagées par France Télécom sont envisageables à condition que ce type de prééminence du système de documentation sur le réseau réel soit maintenu.

3.15 Question 15 : Partagez vous l'analyse ci-avant sur la nature des informations préalables devant être fournies aux opérateurs intéressés ou ayant souscrit à une offre de mutualisation ? Un délai d'information, dans un sens ou l'autre, vous semble-t-il justifié ?

Un interfaçage des SIG, des systèmes de prise de commande et de gestion d'incident entre opérateurs mutualisant la partie terminale de leurs réseaux de fibre paraît hautement souhaitable.

3.16 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 ?

Si un tel groupe doit voir le jour, il est important que l'Autorité n'en exclue pas d'office les opérateurs dédiés entreprises.

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

Ne commençons pas par une régulation a priori, avant de voir comment le marché se développe spontanément. Attendons de voir si des abus se manifestent pour envisager des remèdes adaptés.

3.18 Question 18 : Quel est votre évaluation de l'offre proposée par la société France Telecom, en termes de principes généraux et de conditions de mise en oeuvre ? En l'état, cette offre vous semble-t-elle satisfaisante ? Le cas échéant, quelles améliorations pourraient y être apportées ?

Cette proposition est adaptée à la « planète résidentielle ». Elle ne traite pas le cas de l'entreprise. Elle mérite donc des éclaircissements sur ce point.

3.19 Question 19 : Quel est votre évaluation de l'offre proposée par la société Free, en termes de principes généraux et de conditions de mise en oeuvre ? En l'état, cette offre vous semble-t-elle satisfaisante ? Le cas échéant, quelles améliorations pourraient y être apportées ?

Cette offre est apparemment restreinte à l'usage résidentiel des offres qui serait bâties sur sa base. On y lit, à l'article 2 - Définitions : « Dans le présent texte, on entend par : - accès : la mise à disposition d'un opérateur d'une liaison de boucle locale optique, au titre de la présente offre, dans la finalité exclusive de rendre un service de communications électroniques, à un propriétaire ou à un locataire de l'installation terminale occupant un local à affectation d'habitation. ».

COLT se pose la question de la légalité d'un tel refus de vente, notamment au regard de l'article L.42-2, 2^{ème} alinéa, du Code du Commerce.

3.20 Question 20 : Quel est votre évaluation de l'offre proposée par la société Neuf Cegetel, en termes de principes généraux et de conditions de mise en oeuvre ? En l'état, cette offre vous semble-t-elle satisfaisante ? Le cas échéant, quelles améliorations pourraient y être apportées ?

Cette offre est en apparence neutre quant à l'usage résidentiel ou entreprises de la fibre louée dans son cadre.
