

## FICHE 1

# Faire émerger un marché concurrentiel sur le marché fibre « pro » : quels enjeux? Quelles dynamiques?

## DÉMOCRATISER LA FIBRE POUR LES ENTREPRISES

Moins connu que le segment grand public, le marché à destination des entreprises représente environ 24 % du marché français des télécoms, soit un peu moins de 8 milliards d'euros en 2022.

Le marché des accès fixes de haute qualité à destination des entreprises, correspondant aux besoins des grands groupes, des établissements de taille intermédiaire et des PME les plus grosses, s'appuie historiquement sur l'infrastructure cuivre (offres dites « SDSL ») ou sur des câbles en fibre optique dédiés, déployés ponctuellement, à la demande (on parle d'offres sur boucle locale optique dédiée – dites « BLOD »). Fin 2022, ce marché représentait environ 570 000 lignes. Orange et SFR disposent des parts de marché les plus importantes sur le segment de marché des offres de détail, que ce soit sur les accès cuivre de type SDSL ou sur la BLOD, le reste du marché de détail étant partagé entre de nombreux opérateurs généralement spécialisés sur le marché des entreprises. Sur le marché de gros de la BLOD, Orange est leader devant SFR, même si les réseaux de fibre optique dédiée des collectivités – appelés « RIP 1G » – ont également permis à de nombreux opérateurs de développer des offres sur ce marché.

Le marché à destination des petites entreprises représente 2 à 3 millions de lignes. Il mobilise aujourd'hui des offres sur support cuivre et FttH et est fortement dominé par Orange sur le marché de détail.

Cette dualité du marché constitue un des facteurs d'explication de la faible numérisation des PME françaises. Ce constat a amené l'Arcep à avoir comme ambition le développement d'un marché de masse de la fibre pour les PME. Il s'agissait de tirer profit du déploiement national des réseaux en fibre optique (FttH) pour apporter la fibre dans des conditions économiquement plus avantageuses que les réseaux historiques en fibre déployés par les opérateurs et les collectivités locales. Les réseaux historiques sont en effet structurellement plus coûteux car déployés à la demande pour chaque site d'entreprise et leur empreinte géographique est de ce fait limitée à des zones d'activités et des immeubles d'entreprises.

## FAIRE ÉMERGER UN MARCHÉ CONCURRENTIEL SUR LE MARCHÉ FIBRE « PRO »

Dans ce contexte, l'Arcep a fait de la concurrence un instrument central de sa stratégie. Il existe de très nombreux opérateurs, nationaux ou plus souvent régionaux, qui vendent des services télécoms aux entreprises en s'appuyant sur l'infrastructure de tiers (cuivre ou fibre). L'Arcep a voulu leur permettre de fournir des offres FttH, en s'approvisionnant sur un marché de gros d'offres dites « activées »<sup>1</sup>. Afin que celui-ci soit concurrentiel, l'Arcep a ouvert la voie à de nouveaux opérateurs de gros nationaux, au-delà d'Orange et SFR, capables d'adresser le marché des entreprises.

Du point de vue de l'Arcep, la dynamisation du marché de gros activé passe par la disponibilité d'offres d'accès passif. En effet, l'Arcep considère que seules ces offres, dites « passives »<sup>2</sup>, sont à même de laisser l'opérateur de gros, qui les achète, maître de ses choix technologiques et libre de proposer des solutions technologiques innovantes à ses clients opérateurs, afin de répondre aux besoins diversifiés des entreprises. Ces offres passives sont nécessaires pour permettre à des acteurs de fournir des offres de gros activées et ainsi, de développer et d'animer durablement le marché.

Ainsi, pour créer les conditions favorables à l'émergence d'offres de gros activées, l'Arcep impose à Orange depuis 2017 de fournir des offres passives de boucle locale FttH adaptées aux besoins des opérateurs souhaitant adresser spécifiquement le marché de gros des offres activées pour entreprises. Le cas échéant, Orange peut, en palliatif, proposer une offre activée livrée au NRO (nœud de raccordement optique) dans les zones où il ne serait, à date, pas encore possible de fournir une offre passive répondant à cet objectif. Cette disposition a été reconduite dans la décision d'analyses de marchés pour la période 2024-2028<sup>3</sup>.

De plus, depuis la décision n° 2020 1432, l'Arcep impose aux opérateurs d'infrastructure la fourniture d'offres passives avec qualité de service renforcée (garantie de temps de rétablissement en cas de coupure de dix heures et de quatre heures) sur les réseaux FttH.

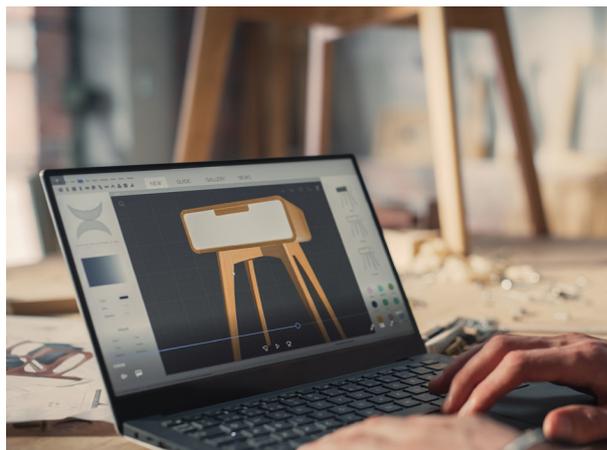
1 Une offre de gros est dite activée si elle contient au moins un équipement de télécommunication entre le point de terminaison du réseau chez l'abonné et le répartiteur auquel s'interconnecte l'opérateur client de l'offre.

2 Une offre de gros passive se caractérise par l'absence d'équipement de télécommunication entre le point de terminaison du réseau chez l'abonné et le répartiteur auquel s'interconnecte l'opérateur client de l'offre.

3 Décision n°2023-2802 du 14 décembre 2023.

## UN MARCHÉ DE GROS « FTTH PRO » EN MOUVEMENT, QUI DYNAMISE LE MARCHÉ DE DÉTAIL

Au cours des cinq dernières années, l'opérateur Covage Infra, filiale du groupe Altitude, a pu se positionner sur le marché de gros activé, notamment en négociant auprès d'Orange une offre d'accès lui permettant de fournir à ses propres clients opérateurs de détail purs entreprises une offre de gros activée de type « FttH pro ». Bouygues Telecom, SFR, Cityfast (filiale d'Axione qui opère uniquement en zones très denses), certains réseaux d'initiative publique et, depuis octobre 2022, Orange, commercialisent également des offres de gros FttH activées. Ainsi, l'Arcep estime que le taux de lignes FttH éligibles à au moins deux offres de gros activées s'élève à près de 90 % au deuxième trimestre 2023. La disponibilité des offres de gros activées a donc pu suivre le rythme de déploiement du FttH et la migration des abonnés « pro » vers la fibre optique est en cours.



### INTERNET, TÉLÉPHONIE FIXE ET MOBILE : UN GUIDE PRATIQUE POUR BIEN CHOISIR SES OFFRES

#### Les entreprises et collectivités territoriales doivent aussi bénéficier de la liberté de choix !

Vente en e-commerce, stockage dans le cloud, outils de gestion de la relation client (CRM<sup>1</sup>), etc., le numérique est aujourd'hui une réalité croissante pour les entreprises, et la crise sanitaire a d'autant plus montré leur besoin de numérisation, ne serait-ce que pour pouvoir maintenir une relation à distance avec les clients. Les réseaux qui portent ces usages connaissent une véritable révolution, avec la généralisation de la fibre optique, le développement de la 5G et la fermeture progressive du réseau cuivre et du réseau téléphonique commuté (RTC). Parallèlement, l'internet des objets devient une réalité. Ces changements sont un puissant facteur de développement des usages mais peuvent aussi induire une complexité pour les collectivités et les professionnels qui y recourent.

En faisant du marché B2B<sup>2</sup> une priorité de son action, l'Arcep entend permettre un large éventail de choix aux entreprises et administrations, tant du point de vue des technologies que des niveaux de qualité et de prix.

#### Que trouve-t-on dans le guide pratique ?

Avec son guide pratique<sup>3</sup> destiné aux TPE, PME et collectivités, et réalisé en collaboration avec de nombreux partenaires représentant les entreprises utilisatrices et les fournisseurs, le régulateur souhaite accompagner les professionnels et les collectivités pour qu'ils puissent choisir de manière informée leurs services télécoms et savoir faire jouer la concurrence entre opérateurs. Le guide apporte des éléments concrets pour sélectionner des offres adaptées à ses usages : présentation des technologies et des offres, démarches, outils d'autodiagnostic, conseils et bonnes pratiques.

Une actualisation des informations contenues dans ce guide et d'autres ressources commencera en 2024. Un nouvel espace dédié aux entreprises utilisatrices est par ailleurs d'ores et déjà disponible sur le site internet de l'Arcep<sup>4</sup>.



1 « Customer Relationship Management », soit gestion de la relation client (GRC)

2 « Business-to-Business »

3 Disponible sur le site de l'Arcep : [https://www.arcep.fr/uploads/tx\\_gspublication/guide-pratique-telecom-tpe-pme\\_juin2019.pdf](https://www.arcep.fr/uploads/tx_gspublication/guide-pratique-telecom-tpe-pme_juin2019.pdf)

4 <https://www.arcep.fr/mes-demarches-et-services/entreprises.html>