

ANNEXE B.2
ETUDE IDATE

_telecom
_internet
_media

Benchmark tarifaire des Réseaux d'Initiative Publique

Présentation finale



Juin 2011
12032 GG



Understanding
the
Digital World

IDATE

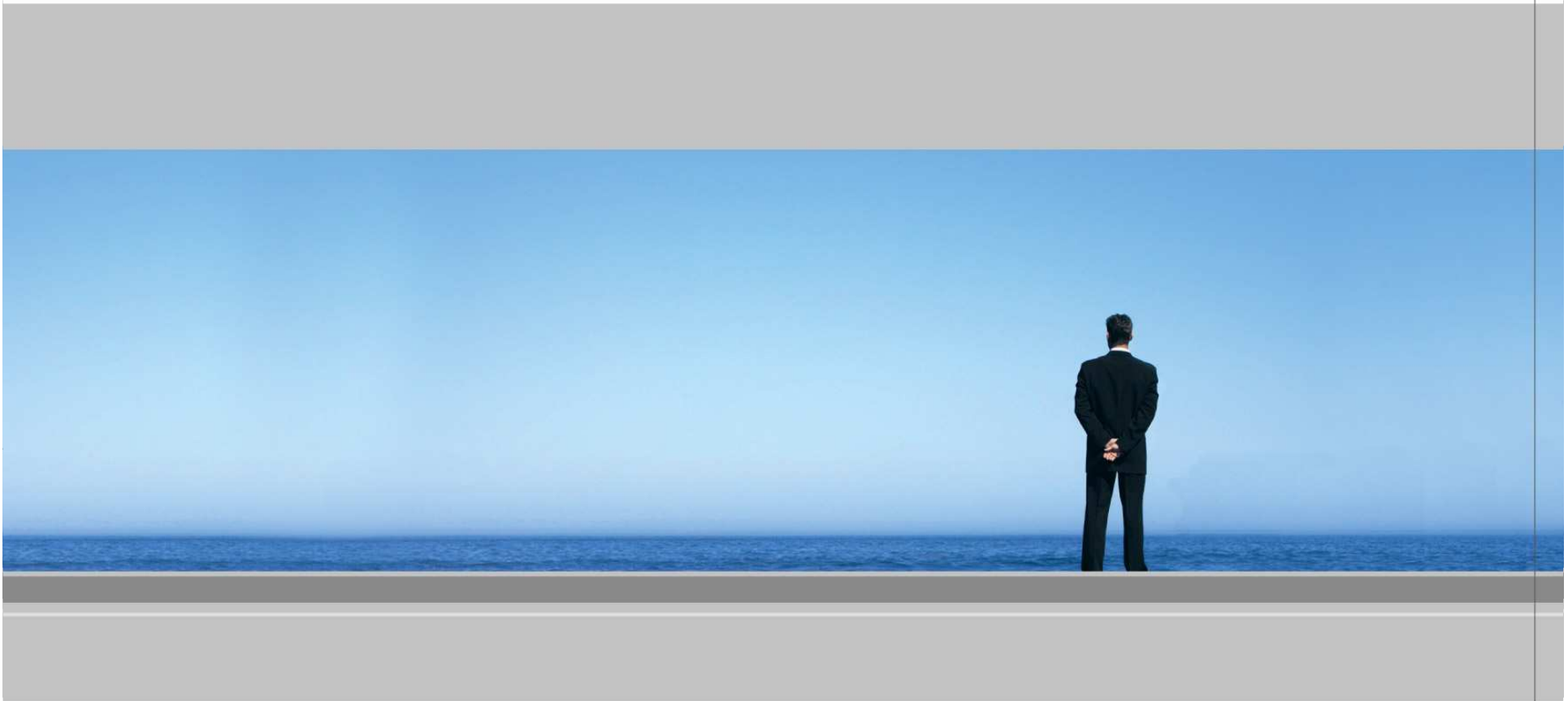
Consulting & Research

www.idate.org

Contact IDATE

Guillaume GOUDARD - Responsable Pôle « Entreprises »
+33 (0)4 67 14 44 35 - g.goudard@idate.org

- 1- Rappel du contexte, des objectifs et de la méthodologie de l'étude**
- 2- Analyse des positionnements tarifaires des RIP**
- 3- Analyse des positions des opérateurs locaux de services et des pénétrations des offres activées**
- 4- Dimensionnement du marché**
- 5- Analyse des tendances observées chez les opérateurs de RIP**
- 6- Diagnostic et Recommandations**
- 7- Annexes**



1- Rappel du contexte, des objectifs et de la méthodologie de l'étude

- ▶ Corsica Haut Débit est la DSP Haut Débit Telecom de la CTC
- ▶ CHD a conçu, réalisé et exploite un réseau de communications électroniques sur le territoire Corse
- ▶ CHD a une obligation contractuelle de réaliser un observatoire des prix.

Restitution finale des 3 phases de l'étude :

Phase 1

**Le benchmark tarifaire des catalogues des principaux
RIP français**

Phase 2

**Comparaison avec les offres du catalogue de Corsica
Haut Débit**

Phase 3

Recommandations d'évolutions

Les RIP étudiés

Etude de 25 catalogues de services d'opérateurs de RIP

L'étude se focalise sur l'analyse des familles de services suivants :






Offres d'infrastructures (cœur de réseau)	Offres de services (services de raccordement pour l'utilisateur final)	
Hébergement	Interconnexion de LAN	Accès Internet DSL GP et Entreprises
FON Backbone pour le dégroupage		
FON Backbone GFU		
FON Backbone opérateur		

Les types de tarifs suivants sont analysés selon les tarifs moyens observés pour le gestionnaire de RIP.






2- Analyse des positionnements tarifaires des RIP


Le positionnement tarifaire des offres d'infrastructures

Usage	Positionnement tarifaire	Observations
FON Backbone	 Bon positionnement par rapport aux autres RIP	Stratégie d'alignement sur les autres RIP
FON Desserte NRA	 Pas d'équivalence en FON, mais très bien positionnée pour le dégroupage	Une offre qui trouve son marché, mais une vigilance à conserver par rapport à l'offre de dégroupage régulée
FON POP à POP	 Positionnement agressif comme SFR et Covage	Cette offre n'existe pas chez CHD, mais le positionnement de l'offre actuelle la rend attractive pour ces usages.
FON GFU	 Positionnement agressif comme SFR et Covage	
Hébergement	 Léger dépositionnement par rapport aux autres RIP	Revente de l'offre de France Telecom

Le positionnement tarifaire des offres de bande passante

Usage	Positionnement tarifaire	Observations
BP Classique	 Bonne position par rapport aux autres RIP	Tous les RIP connaissent des difficultés sur ces offres : certains RIP valorisent des offres dédiées aux ZAE
BP Bundle	 Une nouvelle offre alignée sur les autres RIP	
BP OTP	 Pas d'équivalence pour cette offre, mais très bien positionnée pour le dégrouper	Une offre qui trouve son marché, mais une vigilance à conserver par rapport à l'offre de dégroupage régulée

Le positionnement tarifaire des offres d'accès Internet

Usage	Positionnement tarifaire	Observations
DSL Grand Public	 Offre mal positionnée par rapport aux autres acteurs (<u>Grand Public</u> et <u>Entreprises</u>)	<p>Pas de demande en Corse pour ces offres.</p> <ul style="list-style-type: none">▶ Opérateurs majeurs achètent les offres de FON NRA ou Bande Passante OTP▶ Les OLS adressent le marché final via les divisions opérateurs des opérateurs majeurs
DSL Entreprises		

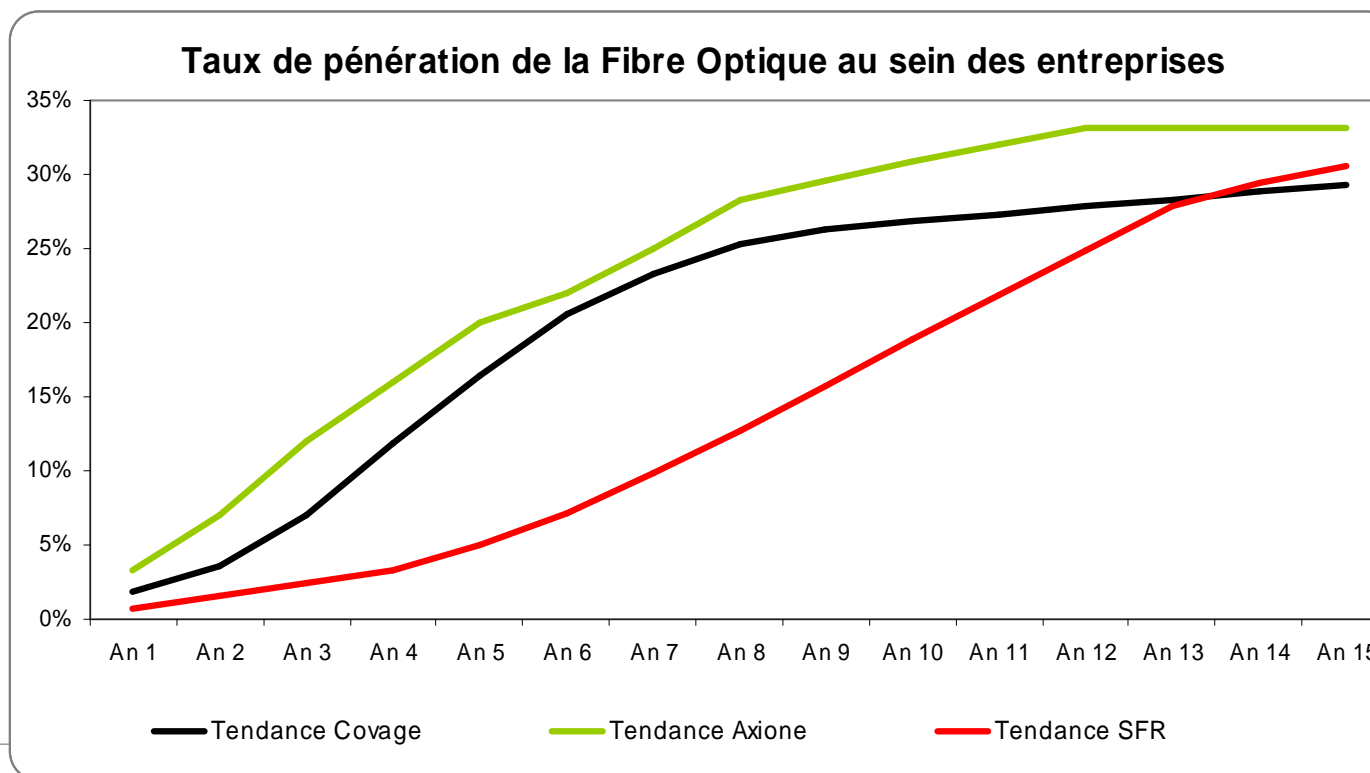


3- Analyse des positions des opérateurs locaux de services et des pénétrations des offres activées

La pénétration de la fibre optique dans les RIP

Une pénétration d'environ 30% à 15 ans, mais des disparités les premières années

Les niveaux de pénétration sont assez faibles actuellement (en début de vie des réseaux) et similaires : environ 10%



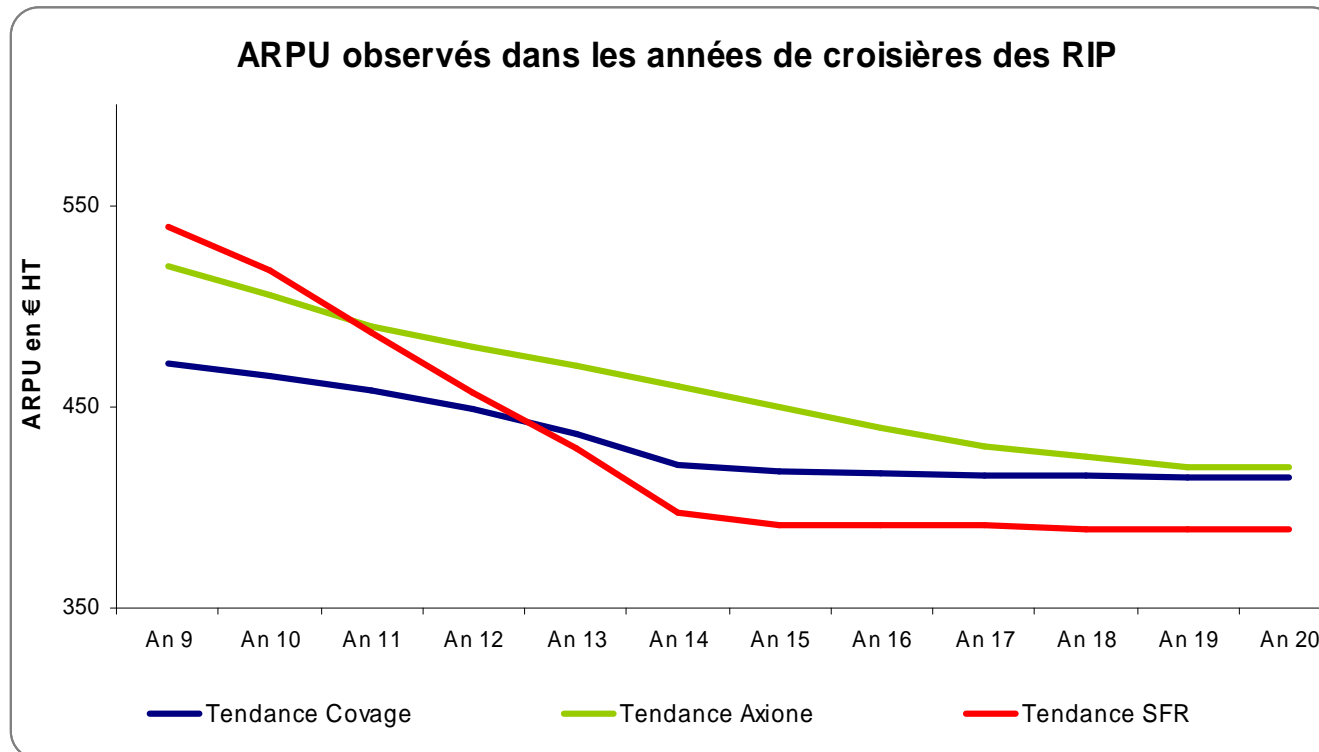
Source : IDATE 2011

Les ARPU dans les RIP

Homogénéité dans les ARPU des RIP

La baisse des ARPU est inversement corrélée à la pénétration de la fibre optique

L'élasticité prix reste le facteur majeur pour le succès commercial des offres.



Focus sur les couts de raccordements à la fibre optique

Principal frein à l'investissement : la distance entre le réseau du RIP et les locaux de l'entreprise.

Ce cout du raccordement physique du réseau varie suivant un facteur de distance

Plus les entreprises sont déjà « fibrées » et plus leur capacité à migrer vers la fibre optique sera facile et plus la pénétration sera grande.

Les attentes du marché : les points à retenir

Liste des opérateurs rencontrés



Stratégie des opérateurs locaux de services à l'égard des RIP

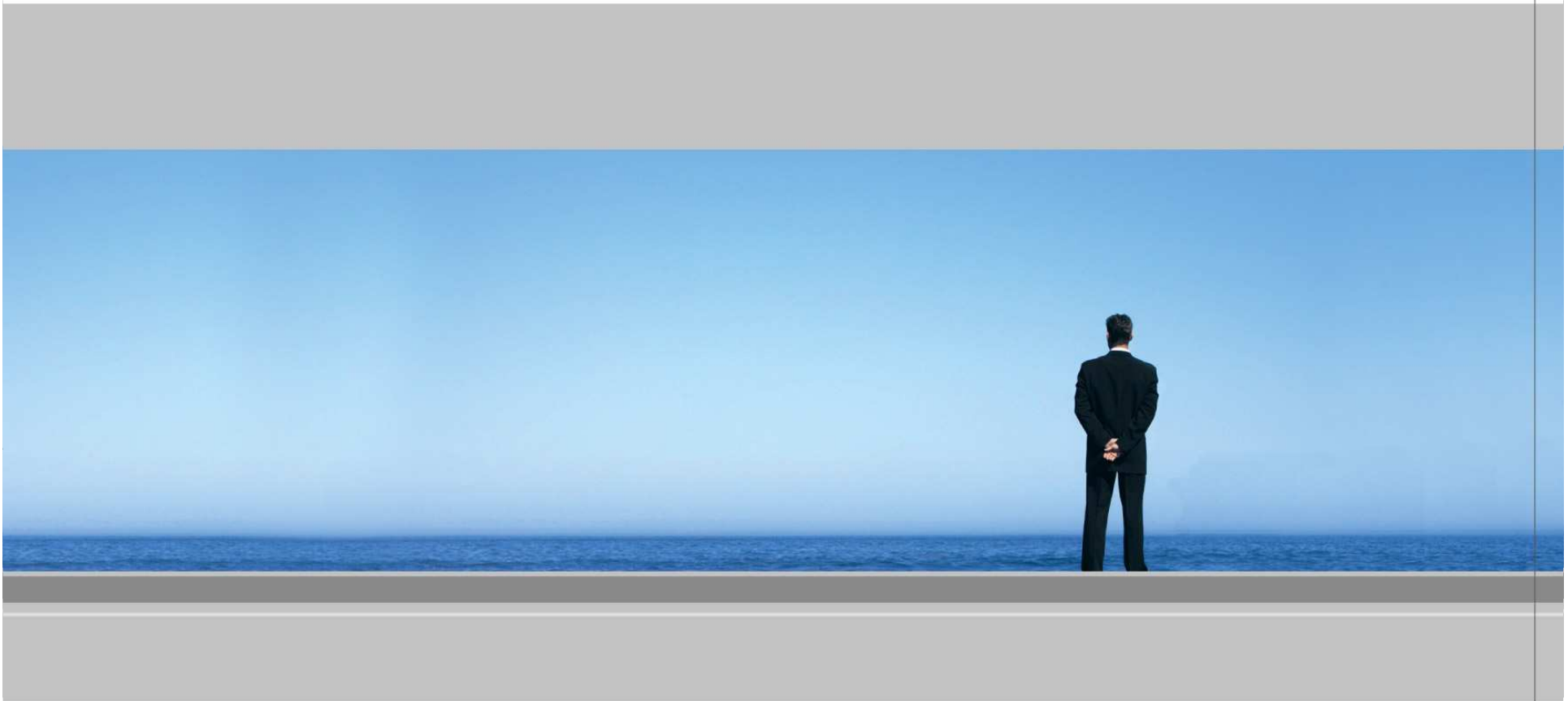
- ▶ Les RIP sont généralement le fer de lance du développement des opérateurs locaux de services
- ▶ Les investissements humains et techniques sont conditionnés par les projets en cours et le potentiel marché du territoire du RIP.
- ▶ Les RIP peuvent être utilisés dans le cadre de stratégie commerciale opportuniste ou systématisée (démarchage des entreprises) suivant la taille des opérateurs locaux de services

Conditions d'accès à un RIP

- ▶ Créer un point d'entrée sur le POP du RIP
- ▶ Créer une interconnexion pour rapatrier le trafic sur un POP en dehors du territoire (ex TH2 à Paris)
- ▶ Investir sur le développement commercial avec l'ouverture d'une antenne commerciale

Retour sur les services activés plébiscités par les entreprises

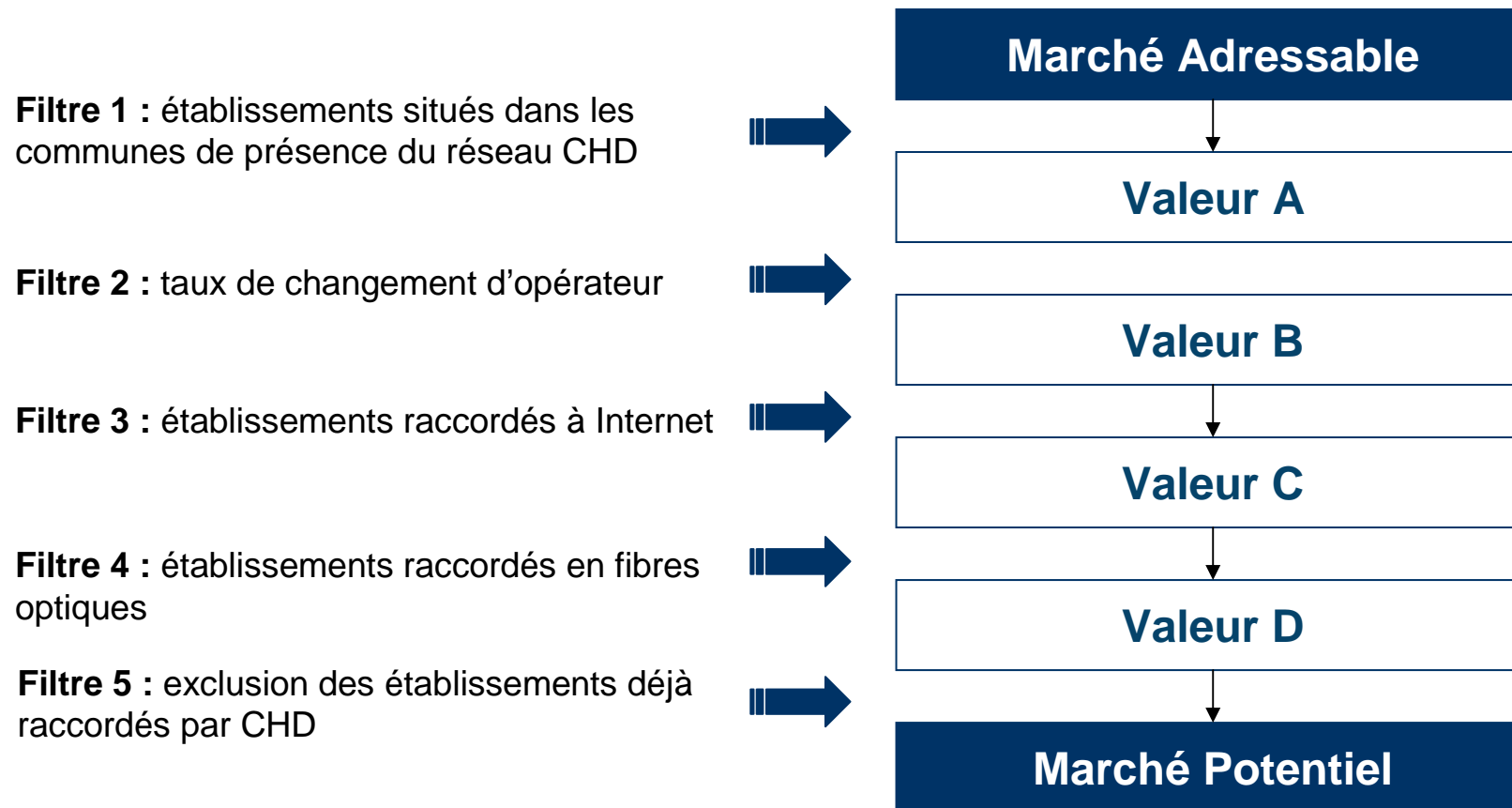
- ▶ L'essentiel de la demande repose sur les offres d'accès Internet DSL
- ▶ Les offres de fibres optiques activées sont encore peu matures au niveau des entreprises et plutôt achetées par les grandes entreprises ou structures publiques



4- Dimensionnement du marché

Quantification des sites potentiellement clients de CHD - Modélisation

Modélisation de la quantification avec l'application des filtres



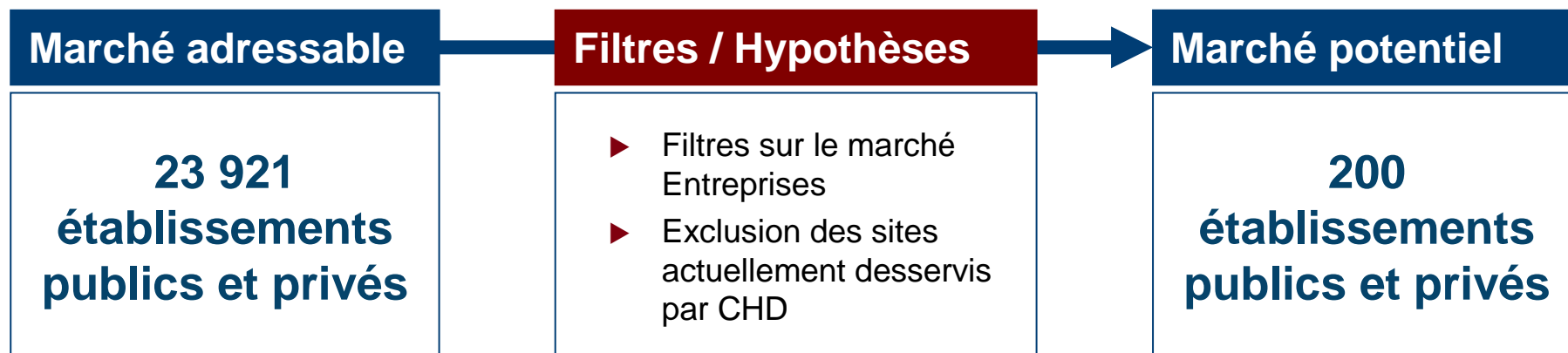
Diagnostic sur le potentiel Marché pour les offres de fibres optiques activées

Le marché potentiel qui peut être capté à travers le réseau de CHD est relativement étroit :

- ▶ Environ 200 sites sur environ 24 000 établissements publics et privés (moins de 1% de pénétration)
- ▶ Actuellement, l'essentiel du marché repose sur des offres d'accès Internet DSL
- ▶ Dans les 5 prochaines années, le marché pourrait atteindre environ 700 établissements sur toute la Corse (3% de pénétration).

Cette étroitesse du marché peut confirmer :

- ▶ La difficulté pour l'implantation d'un opérateur local de services sur la Corse
- ▶ La situation oligopolistique des opérateurs majeurs (Orange, SFR, ...).





5- Analyse des tendances observées chez les opérateurs de RIP

Remarques générales sur les catalogues de RIP étudiés

Aujourd'hui les 4 opérateurs (Axione, Covage, SFR et Altitude) gèrent environ les 3/4 des RIP français.

Vers une homogénéisation des catalogues

- ▶ En terme de services commercialisés
- ▶ En terme de tarifs proposés pour chaque service

Ce mouvement s'inscrit dans la continuité des orientations amorcées dès 2008

Plus particulièrement concernant les offres de services DSL destinées aux Entreprises et Grand Public, on peut constater les éléments suivants :

- ▶ SFR et Axione ont baissé leurs tarifs pour être en adéquation avec l'offre régulée de France Telecom
- ▶ SFR et Axione ont introduit une distinction concernant la taille des NRA : le seuil retenu par les deux opérateurs est identique (4500 lignes)
- ▶ Pour chacun de ces deux opérateurs, les offres sont équivalentes d'un RIP à l'autre

Les nouvelles tendances observées chez les opérateurs de RIP

Hormis les RIP spécifiques, on peut noter trois nouveautés :

- ▶ **1- les besoins en raccordement des points hauts des opérateurs mobiles**
- ▶ **2- les offres de bande passante dédiée aux ZAE**
- ▶ **3- les offres de fourreaux**



6- Diagnostic et Recommendations

Un constat assez simple sur le territoire de la Corse :

- ▶ 1- Les offres de CHD sur la fibre optique (passive et active) ont un positionnement tarifaire en adéquation avec les acteurs du marché
- ▶ 2- Les offres d'accès Internet DSL ne correspondent pas à la réalité du marché
- ▶ 3- Les offres de bande passante à destination des établissements publics / privés ne trouvent pas leur marché

1- Prise en compte des besoins des opérateurs mobiles (offre de FON dédiée à cet usage)

2- Evaluation de la pertinence de l'offre d'accès Internet DSL

3- Vigilance sur les tarifs régulés du dégroupage et mesure des impacts sur les offres de FON NRA et de bande passante OTP

4- Mise en place en collaboration étroite entre CHD et la CTC d'une stratégie de communication proactive auprès de deux cibles

- ▶ Collectivités (aménageurs publics)
- ▶ Opérateurs locaux de services

5- Travail d'accompagnement de la CTC et des pôles Enseignements et Recherche pour le raccordement des sites.

6- Travail d'accompagnement / conseil / lobbying auprès des collectivités qui souhaitent réaliser des travaux de Génie Civil pour la pose de fourreaux, notamment dans les ZAE



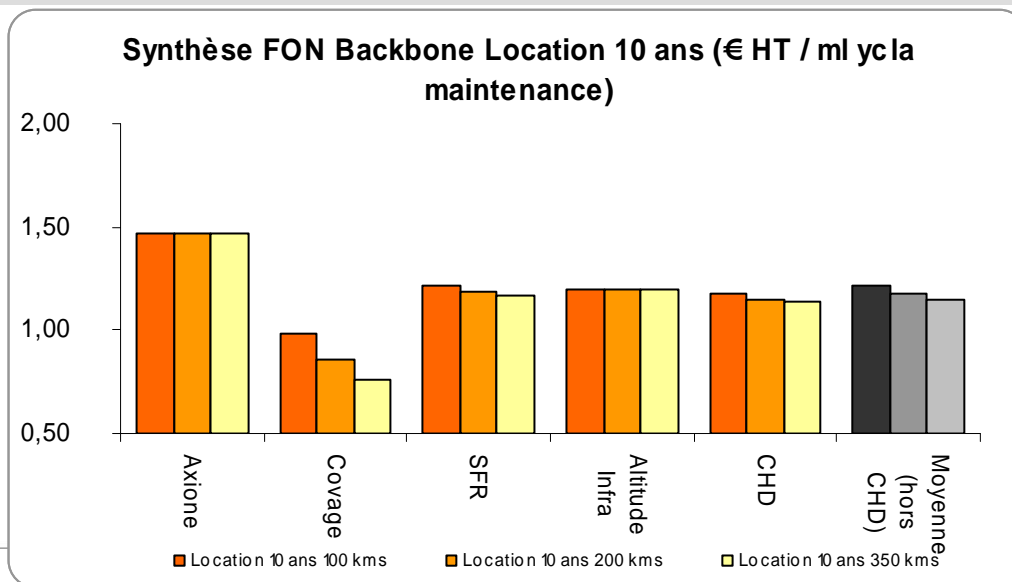
7- Annexes

Les offres de fibres optiques : Tarifs de la Fibre optique Backbone

Cas 1 : location 10 ans – 100 / 200 / 350 kms / Synthèse

Principaux enseignements :

- ▶ **Pour la constitution d'un backbone départemental sur le territoire de la Corse (350 kms environ), CHD a un positionnement tarifaire très attractif et en accord avec les prix observé sur le marché des RIP.**
 - Covage reste l'exploitant proposant les tarifs les plus attractifs : le marché de la FON constitue l'essentiel de l'activité de son catalogue d'offre car Covage est surtout un opérateur valorisant des offres passives, sur les projets étudiés dans ce rapport.
 - Les tarifs proposés par SFR et Altitude Infrastructures pour des longues distances est aussi compétitif que ceux de CHD, ce qui renforce le positionnement tarifaire de CHD sur cette offre.
 - Axione propose des tarifs différenciés entre les RIP qui sont compétitifs à l'exception des tarifs du Maine et Loire (Territoires Ruraux) et la Loire, ce qui donne un léger « dépositionnement » par rapport à CHD
- ▶ En dehors de CHD, tous les opérateurs proposent des durées d'engagements qui sont supérieures à 3 ans et qui vont généralement jusqu'à 10 ans
- ▶ Au sein d'un même opérateur les différences de tarifs entre les RIP s'expliquent par :
 - L'ancienneté des RIP : pour les RIP les plus récents on note une certaine homogénéisation des tarifs
 - Des techniques de réalisation des travaux pour la pose de fibre optique : Lorsque le linéaire du réseau est composé en majeure partie par des réseaux disposant d'une faible capacité de fibres optiques disponibles (notamment pour les réseaux en aérien) alors les tarifs de FON sont généralement plus élevés.



	Location 10 ans 100 kms	Location 10 ans 200 kms	Location 10 ans 350 kms
Axione	1,47	1,47	1,47
Covage	0,98	0,86	0,76
SFR	1,21	1,19	1,17
Altitude Infra	1,20	1,20	1,20
CHD	1,18	1,15	1,13
Moyenne (hors CHD)	1,22	1,18	1,15

Les offres de fibres optiques : Tarifs de la Fibre optique NRA Cas étudié : Analyse de l'offre FON NRA de CHD (Location et IRU) - Suite

Lors de la première version du Benchmark, nous avons constaté que la grille tarifaire proposée par CHD était construite de telle façon que les tarifs selon la taille des NRA ne constituaient pas une barrière à l'entrée, favorisant ainsi le dégroupage de tous les NRA en Corse.

- ▶ Cette offre présente l'avantage d'avoir un **cout marginal incitant les opérateurs à créer un backbone reliant le plus grand nombre de NRA** et permettant d'amortir les coûts fixes notamment de la liaison Corse – Continent
- ▶ **L'analyse en coût marginal montre clairement que plus un opérateur dégroupé des NRA et plus le coût de la ligne dégroupée baisse**

Les couts de transport de l'offre NRA de CHD associés aux couts de la boucle locale en dégroupage total se situent aux alentours de 20 € :

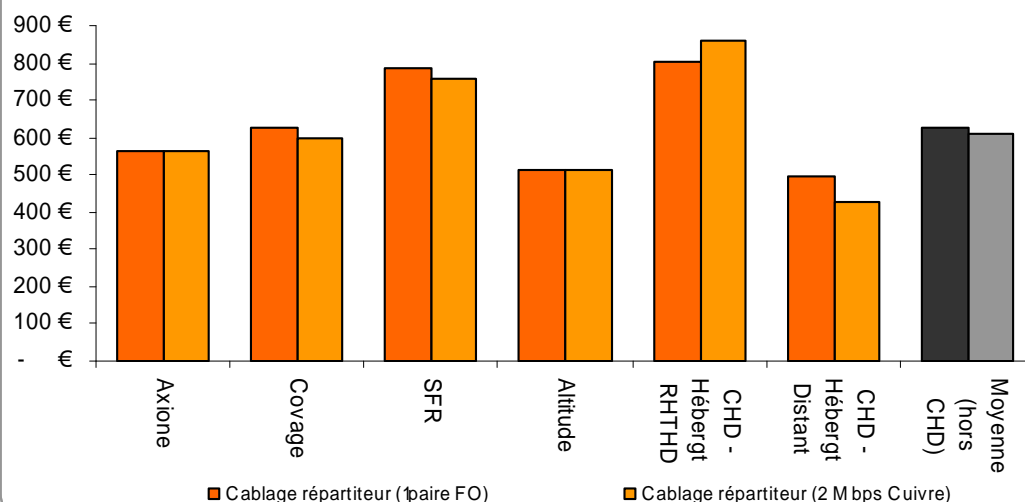
	Offre de Location			Offre IRU		
	Cas 1	Cas 2	Cas 3	Cas 1	Cas 2	Cas 3
Cout Marginal pour l'opérateur	8,50 €	7,00 €	5,29 €	4,20 €	3,46 €	2,62 €
Cout des lignes de dégroupage	24,15 €	22,65 €	20,94 €	19,85 €	19,11 €	18,27 €

Les offres d'hébergement : quelques enseignements

L'analyse par acteur montre que :

- ▶ Concernant les offres de CHD, il convient de noter les points suivants :
 - L'offre d'hébergement en site RHTD correspond à la revente de l'offre d'hébergement de France Telecom qui est la quasi généralité de l'offre d'hébergement de CHD.
 - Pour l'offre d'hébergement en localisation distante (notamment pour les offres de dégroupages), les tarifs sont eux très compétitifs, mais cette offre est aujourd'hui marginale.
- ▶ Tout comme pour la précédente version du Benchmark, SFR possède les tarifs les plus élevés sur les offres d'hébergement,
 - Ce service constitue un complément de revenus liés aux activités techniques
 - Il n'est pas l'essentiel du catalogue de services qui est plutôt valorisé soit à travers les offres de FON soit à travers les services activés de niveau 2 ou 3
- ▶ Altitude, Covage et Axione, quel que soit le mode de raccordement, conservent leur positionnement tarifaire :
 - Cet élément ne doit pas constituer un frein à l'arrivée de petits opérateurs locaux de services qui peuvent s'appuyer en partie sur cette brique pour construire leurs services à destinations de leurs clients.

Synthèse des offres d'hébergement



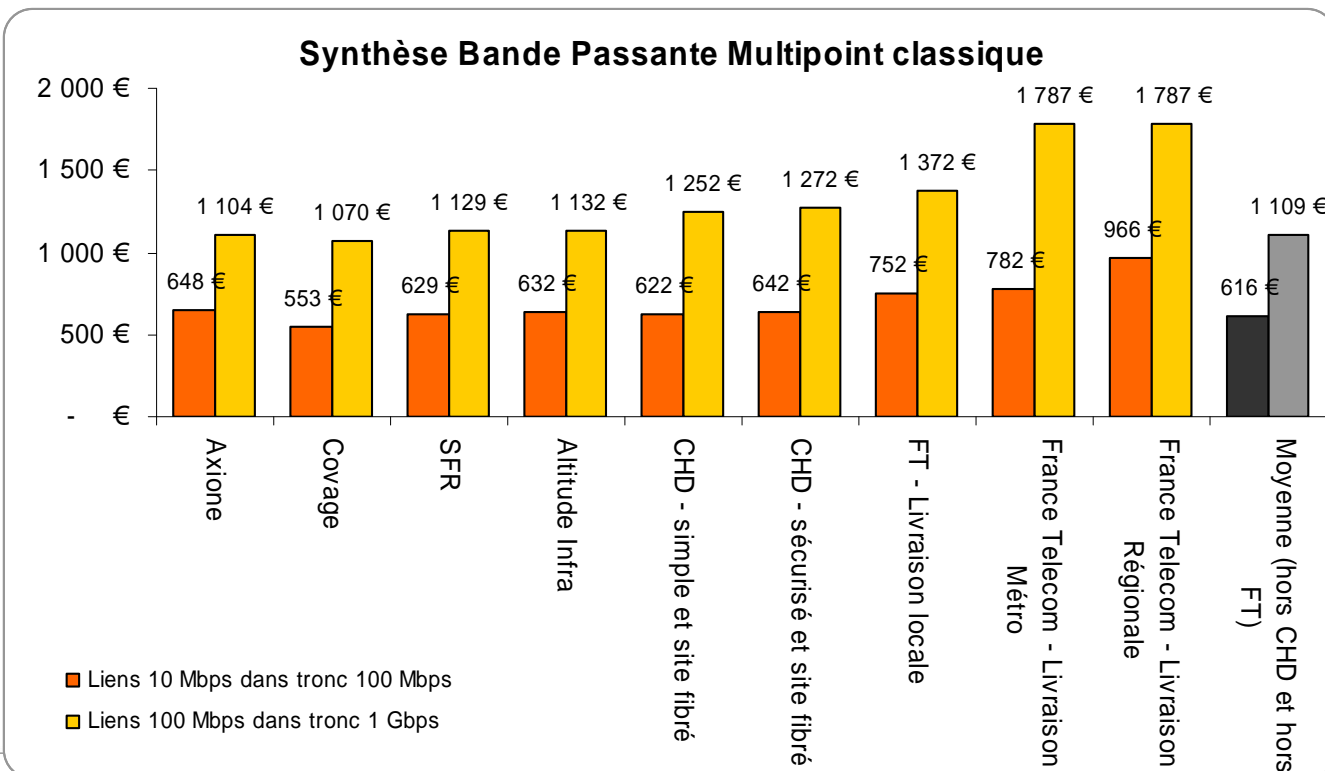
Exploitant	Cablage répartiteur (1paire FO)	Cablage répartiteur (2 Mbps Cuivre)
Axione	567 €	567 €
Covage	629 €	601 €
SFR	786 €	759 €
Altitude	514 €	514 €
CHD - Hébergé RHTD	801 €	863 €
CHD - Hébergé Distant	494 €	430 €
Moyenne (hors CHD)	624 €	610 €

Les offres d'interconnexion LAN sur Fibre Optique : Liaisons Multipoints classiques (3)

Dans ce contexte précis, l'offre de CHD reste très attractive par rapport à l'offre régulée de France Telecom.

Même si légèrement plus chère, l'offre de CHD est plutôt bien positionnée par rapport aux offres des opérateurs comme Axione, Covage ou SFR.

Par contre ces offres classiques ne connaissent pas un réel succès commercial, c'est la raison pour laquelle les opérateurs ont développé des Bundles à l'échelle du RIP ou à l'échelle de ZAE.



Les offres d'interconnexion LAN sur Fibre Optique : Liaisons Multipoints Bundles (3)

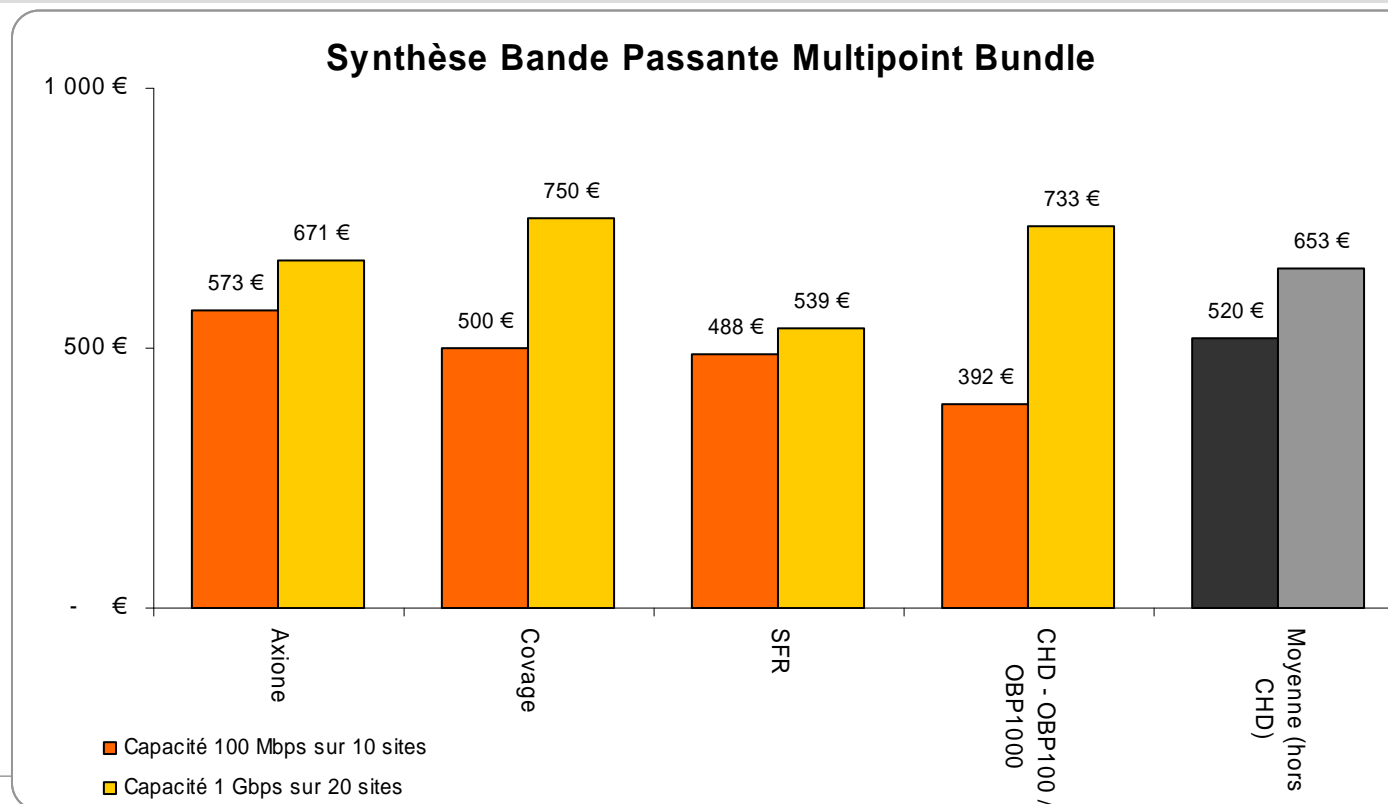
Dans le cadre des offres de Bundles, l'offre de Bande Passante GFU créée par CHD est réellement compétitive sur les accès fibres optiques pour les débits cumulés de 100 Mbps

- ▶ C'est sur ce type de débit que se situe l'essentiel de la demande dans le cadre des analyses de Business Plan

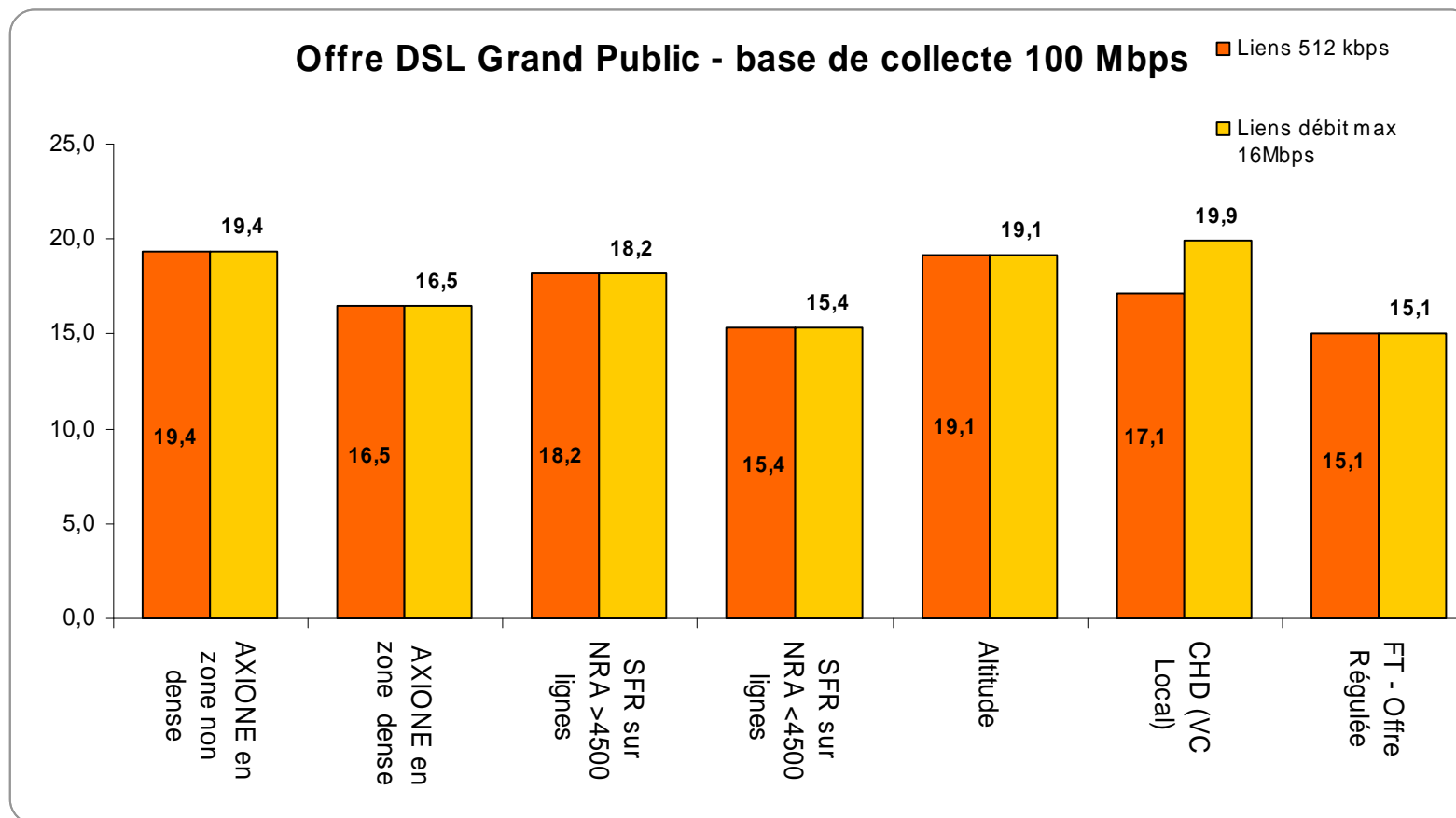
Il existe une certaine homogénéité entre tous les acteurs pour ce type de services.

- ▶ SFR est très agressif sur tous les débits
- ▶ Covage et Axione ont un positionnement assez équivalent.

Ces positionnements assez agressifs offrent aux opérateurs de RIP une nouvelle capacité pour atteindre les objectifs initialement fixés dans leurs business plans. Ces offres commerciales sont renforcées, dans certains RIP comme ceux de SFR ou Covage, par des offres dédiées aux ZAE.

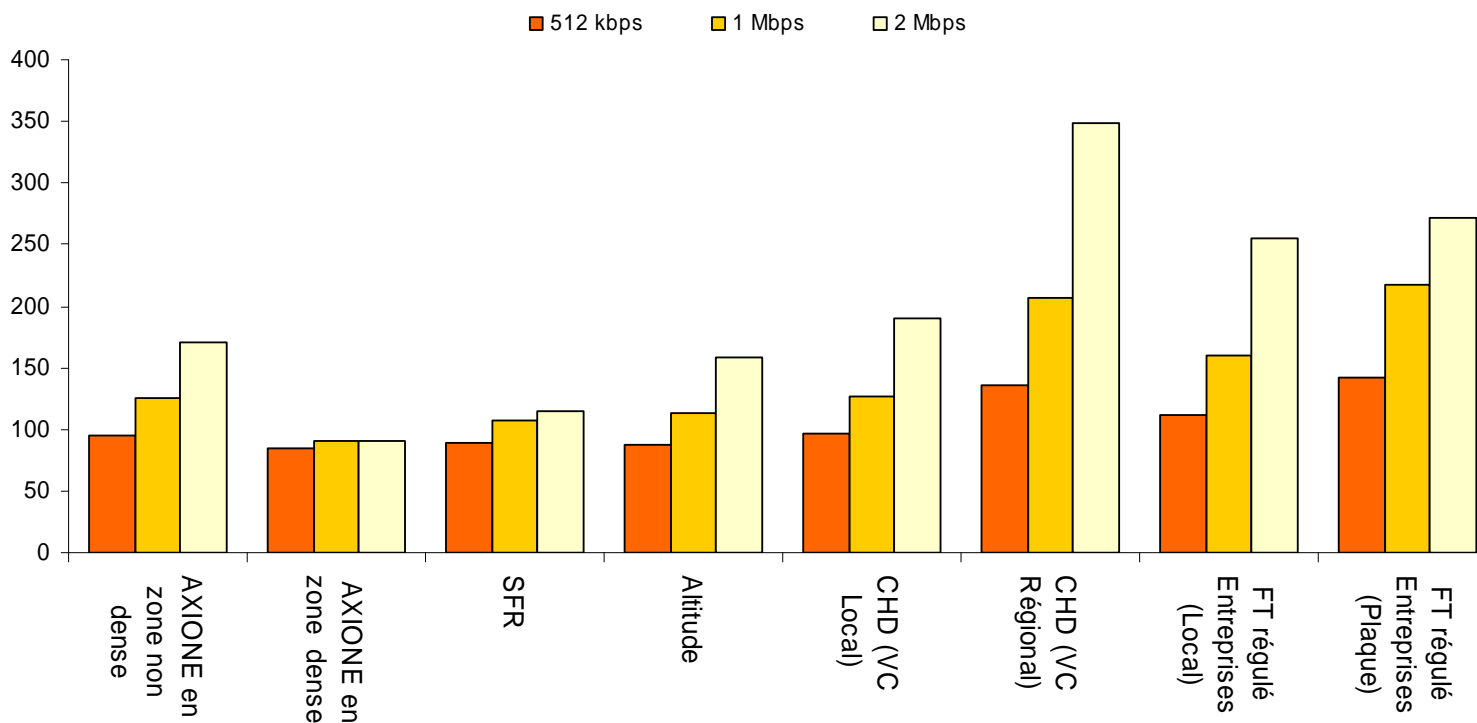


Un positionnement tarifaire assez proche entre SFR et Axione pour être « compétitif » avec les offres régulées de France Telecom



Les offres d'accès Internet - DSL : Lignes d'accès SDSL – Tarifs

Offre SDSL Entreprises - base de collecte 100 Mbps



Nom du réseau	Liens + Collecte		
	512 kbps	1 Mbps	2 Mbps
AXIONE en zone non dense	95,00	125,00	170,00
AXIONE en zone dense	85,00	90,00	90,00
SFR	88,61	107,22	114,44
Altitude	87,22	112,78	158,89
CHD (VC Local)	96,16	127,31	190,12
CHD (VC Régional)	135,66	206,39	348,71
FT régulé Entreprises (Local)	112,28	159,56	255,11
FT régulé Entreprises (Plaque)	141,28	217,56	271,11

L'offre Triple Play : les résultats

Offre OTP

