

# Usages : et si on avait déjà tout inventé ?

Interview de **Xavier Niel**, fondateur du groupe Iliad, directeur général délégué à la stratégie

## A quoi ressembleront les télécoms en 2020 ?

L'énorme problème de 2020, c'est qu'il n'y aura pas de révolution en termes d'usage. Bien sûr, nous aurons déployé de la fibre, nous en serons à la moitié du déploiement avec 12 à 15 millions de prises installées. En remplaçant la paire de cuivre, nous aurons amélioré la qualité, nous disposerons d'un débit de plus de 100 Mbits, nous regarderons la TV en 3D, on peut supposer que nous n'aurons plus d'ordinateur chez nous, que l'informatique sera déportée sur de très gros serveurs et que l'on paiera en fonction de l'usage et du débit consommé.

## Avec de plus gros débits, la qualité pourra sans doute être améliorée ?

Oui, il y a un vrai sujet d'amélioration de la voix. Dans la mobilité, où la qualité est médiocre, elle progressera avec l'amélioration des algorithmes de compression et les opérateurs mobiles alloueront un peu plus de capacité pour disposer d'une qualité plus proche du fixe. D'ailleurs, pourquoi ne le font-ils pas déjà ? Parce qu'attribuer plus de bande passante à la voix coûte cher, et qu'il n'y a pas de concurrence sur ce marché. Bouygues Télécom avait d'ailleurs parié sur la voix HD, marginalement meilleure, lorsqu'il était entré sur le marché... Mais le jour où quelqu'un améliorera la voix mobile avec un vrai plus, nous l'entendrons tous immédiatement. Même chose pour la VoIP : l'IP a dégradé la qualité de la voix sur le fixe, mais on va la regagner avec la fibre. Côté télévision, on aura aussi des améliorations, le débit devenant illimité avec la fibre optique.

## Pour ceux qui n'auront pas la fibre en 2020, la mobilité changera-t-elle quelque chose ?

Ce sera difficile. Le vrai problème du spectre, c'est qu'il est fini et que les offres illimitées ne peuvent pas exister. Alors que dans le fixe, on amène du semi-infini à l'abonné. Aujourd'hui, avec la fibre optique, l'abonné a plus de débit chez lui que la capacité totale possible de la totalité des fréquences allouées aux télécoms !

## Et dans les zones non denses ?

Soyons honnête : pour le mobile, quel opérateur est motivé pour augmenter la densité des points hauts dans les zones les moins rentables ? Dans ces zones, la concurrence n'existe pas. On se focalise sur une moyenne nationale qui arrange tout le monde mais si on va dans le Larzac et qu'on prend la part de marché haut débit fixe de l'opérateur historique, elle est de 90-95 %. Collectivement, nous n'avons pas réussi – les collectivités, les opérateurs alternatifs, l'opérateur

historique, la régulation, les pouvoirs publics – le déploiement du haut débit dans ces zones. Aujourd'hui, 70% des Français ont accès au dégroupage, ce qui en laisse 30% qui n'ont pas d'offre compétitive et n'accède pas à la concurrence. Ces zones ne seront que marginalement plus dégroupées en 2020.

## La fracture numérique va donc perdurer, voire augmenter ?

Si tout le monde vient habiter dans Paris intra muros, on s'en sortira très bien, tout le monde aura la fibre optique ! Mais ce ne sera pas le cas. Même en participant à des DSP sur les zones non denses, on n'arrive pas à trouver une rentabilité. De la même façon si, pour aller sur ces sites, la fibre optique était gratuite, on aurait toujours beaucoup trop de coûts fixes qui ne permettent pas d'y arriver. Ne serait-ce que la location d'une baie. Vous louez un mètre carré qui a un prix. Si ce prix est de 1000 euros par an et que vous mettez dessus 10 abonnés, que chaque abonné vous coûte chaque année 100 euros, que vous avez 10 euros à donner à l'opérateur historique pour la location de sa paire de cuivre, il vous reste 7 euros et vous n'avez pas encore commencé à payer l'électricité. Le mobile ne résout pas ce problème économique et la fibre non plus.

## C'est un discours que les consommateurs vont avoir du mal à entendre...

Collectivement, nous avons fait le choix de la concurrence, avec ses avantages et ses inconvénients. La concurrence, c'est le choix du plus grand nombre, parce qu'elle s'exerce là où elle est rentable. Dans les zones où la concurrence n'a pas de raison d'exister, cela devient plus compliqué. Dans ces cas, un subventionnement occasionnel doit prendre le relais pour désenclaver la région.

## Cela peut-il faire pencher les pouvoirs publics vers une nouvelle forme de monopole ?

Ces constats conduisent à militer au minimum pour la séparation fonctionnelle de l'opérateur historique, c'est-à-dire pour qu'il y ait un réseau auquel tout le monde accède de manière équivalente et qui subventionne, sous forme de service universel, les zones où personne ne veut aller, en permettant à des acteurs de manière complètement équivalente d'investir ces zones avec une véritable concurrence. Mais on peut craindre un autre risque : que les prix soient différents selon les régions. Aujourd'hui, le prix payé par les alternatifs pour le dégroupage va en partie dans un réseau amorti



depuis des années, il sert à augmenter la marge de l'opérateur historique. Si, demain, vous séparez cette société, que devient l'argent versé pour le dégroupage ? Il va à l'entretien et à la modernisation du réseau, il sert à faire l'investissement nécessaire pour couvrir la France entière en fibre optique. Que constate-t-on aujourd'hui ? Que trois ou quatre acteurs vont tous poser de la fibre optique au même endroit. Est-ce rationnel ? Non ! Et arrive-t-on à trouver une solution ? Non ! Pourquoi ? Parce que chacun pense qu'il va réussir à éliminer au moins un concurrent. Résultat : personne n'a intérêt à mutualiser. Jusqu'au jour où tout le monde s'apercevra – et nous les premiers – qu'on a raté quelque chose. Collectivement, on s'apprête à investir plusieurs milliards d'euros dans la fibre dans les prochaines années et on aura surinvesti 3 ou 4 milliards d'euros. A qui prend-t-on cet argent ? Au consommateur.

## Quelle est la bonne solution ?

Il n'y a pas de bonne solution. Même dans Paris, vous avez des zones abandonnées parce que les lignes sont très longues. Tout cela renvoie aussi à un choix de vie. Choisir d'habiter dans une zone non dense, c'est choisir d'avoir un accès inférieur à la modernité au profit d'un air plus sain, d'un environnement plus agréable, de moins de stress, etc. Nous sommes toutefois convaincus qu'il reste encore de belles perspectives de développement dans les télécoms en France. Prenez par exemple le marché du mobile : nous sommes plus que jamais décidés à entrer sur ce marché pour faire bénéficier les consommateurs de ce qu'on a pu leur apporter dans les télécommunications fixes : des prix compétitifs avec des offres simples et innovantes !

*free*

www.free.fr