

Veut-on vraiment accélérer la digitalisation des entreprises ?

C'est un paradoxe : la France est en même temps leader en matière de couverture fibre (3e en Europe) et parmi les derniers en matière de transformation numérique des entreprises (18e).

La transformation numérique des entreprises nécessite de combiner informatique, telecoms et cloud : sécurité des données, développement du télétravail, liaisons multisites, visioconférences... Offres et besoins évoluent vite, et les TPE/PME n'ont ni le temps ni les compétences pour gérer cela en interne. Elles doivent pouvoir compter sur des assembleurs, qui savent pour elles assembler, interfacier et mettre à jour un large panel de produits numériques qui leur sont externalisés et qui servent au bon fonctionnement quotidien des entreprises.

Cet écosystème de sociétés de proximité compte environ 1.300 opérateurs de services numériques répartis sur tout le territoire. Leur présence locale et leur diversité sont gages de concurrence et d'innovation, dans un secteur très évolutif. Certaines de ces entreprises possèdent leurs propres « coeurs de réseaux », mais la plupart s'appuie sur des opérateurs qualifiés d'agrégateurs (de liens télécoms). In fine, uniquement grâce à la possibilité d'accéder aux offres du marché de gros, ils utilisent tous les infrastructures essentielles qu'il n'est pas question de répliquer (les réseaux cuivre et fibre).

Ces opérateurs se sont pour la plupart développés grâce aux RIP, les réseaux d'initiative publique créés à la demande des collectivités pour développer les services offerts et apporter la concurrence entre les acteurs télécoms. Les RIP s'interdisent de vendre sur le marché de détail, c'est-à-dire de rentrer en concurrence avec leurs clients directs (les opérateurs de service numérique et les agrégateurs). Ce principe a poussé les RIP à développer des offres qui correspondent parfaitement aux besoins du marché de gros : neutres, ouvertes et activées. Les résultats sont clairs : les RIP, qui ne sont pourtant disponibles que pour une minorité des entreprises, représentent selon l'ARCEP 50% des liens en fibre optique vendus sur le marché de gros pour les professionnels. Au-delà de favoriser la concurrence et la diversité parmi les opérateurs et donc d'accélérer la transition numérique des entreprises, le modèle des RIP a un impact positif sur l'économie et l'emploi. Le modèle « wholesale only » a même été promu et repris par la Commission européenne dans son nouveau code des communications électroniques. L'OCDE dans son rapport publié le 10 septembre, l'identifie comme un des modèles d'avenir des opérateurs.

Si le modèle d'offres de gros non présents sur le marché de détail produit des résultats positifs pour les entreprises dans les RIP, sa reprise en zone d'initiative privée devrait pouvoir produire les mêmes effets. C'était l'objectif visé par KOSC lors de sa constitution - fondée sur la décision de cession du réseau Completel imposée par l'Autorité de la concurrence à SFR en 2014 et favorisée par l'évolution en 2017 des conditions de régulation prévues par l'ARCEP - pour faire bouger les lignes d'un marché considéré, y compris par le régulateur, comme non suffisamment concurrentiel.

KOSC est aujourd'hui à un tournant de son histoire, mais ne nous y trompons pas, ce n'est pas son seul destin qui se joue ici : la recomposition de son capital déterminera la poursuite de l'évolution ou le repli de l'animation concurrentielle entamée dans les zones d'initiative privée. La conséquence du

dysfonctionnement du marché professionnel - qui représente 10 milliards d'euros par an, soit 1/3 de l'ensemble du marché des télécoms - c'est une transformation des entreprises ralentie : pas d'usage numérique avancé sans accès télécom ouvert.

Le modèle d'opérateur de gros neutre a fait ses preuves. Le marché télécom des entreprises est-il condamné à rester insuffisamment concurrentiel sur une large partie du territoire ? La France va-t-elle rester en queue de peloton en Europe en matière de transformation numérique des entreprises ? L'Avicca, le CDRT et InfraNum se rassemblent pour que ces questions, lourdes de conséquences, soient bien mises en balance au plus haut niveau lors des arbitrages à venir.