

Très haut débit (THD) : moins d'un tiers des foyers éligibles en profite

Publiés le 26 mai 2016, les résultats provisoires de l'Observatoire annuel de l'ARCEP sur le marché des communications électroniques révèlent une augmentation majeure du nombre d'abonnements au Très Haut Débit (+44% en un an).

Malgré cette progression importante du THD, et notamment de la fibre jusqu'à l'abonné (+53% en un an), dans les foyers français, un retard évident perdure. En effet, si les abonnements se multiplient, il reste cependant plus des deux tiers des logements éligibles au THD qui n'en profitent pas encore.

Le taux d'abonnement au THD (pourcentage de foyers éligibles au THD ayant souscrit un abonnement THD) s'améliore au fil des années et des déploiements par les opérateurs, mais on peut s'étonner qu'il ne soit pas plus élevé face à l'engouement général pour la fibre et ses débits. Bien que les fournisseurs d'accès internet (FAI) communiquent activement sur la disponibilité de leur réseau, leurs efforts en matière d'information et de promotion restent à ce jour insuffisants pour convaincre le reste de ces foyers de passer au THD. Alors, qu'attendent les Français pour migrer vers l'Internet Très Haut Débit ?

Un déploiement très attendu

Dans le cadre du Plan France THD, les grands opérateurs français sont tenus de déployer leurs réseaux THD sur l'ensemble du territoire métropolitain. Ceux-ci se sont engagés à couvrir d'ici 2020 au moins 57% de la population en fibre jusqu'à l'abonné (FTTH). Pour tenir leurs objectifs, ils investissent fortement dans ces déploiements, et annoncent régulièrement couvrir de nouvelles zones (ex : 14 nouvelles communes éligibles à la Fibre de SFR en avril 2016). Les investissements des opérateurs dans le THD s'élèvent ainsi à 1,12 milliard d'euros en 2015 (+18,6% en un an). Fin 2015, ce sont 14,5 millions de foyers qui sont éligibles au THD, dont 5,6 millions en fibre jusqu'à l'abonné. Un nombre déjà élevé face aux 30 millions de lignes cuivre éligibles au haut débit. Du côté des abonnements, seuls 16% correspondent à un abonnement THD. Un taux bien faible en comparaison de l'état du déploiement technique. Parmi les logements éligibles au THD, ils représentent un taux d'abonnement de 29% (25% pour le FTTH).

Des abonnés peu pressés de passer à la fibre ?

Face à la croissance du nombre de foyers éligibles au THD (+1,2 million en un an, soit +8%), le nombre d'abonnements THD a bel et bien explosé en 2015 avec une augmentation de 1,3 million, portant le total à 4,3 millions d'abonnements THD fin 2015. Néanmoins, le taux d'abonnement à ces technologies progresse relativement lentement (+7 points en un an), avec toujours 70% de foyers fin 2015 qui pourraient passer au THD. Un constat lié à deux facteurs essentiels : un manque d'informations des foyers nouvellement éligibles, et le surcoût potentiel qu'un passage à la fibre

représente. En effet, bien que les opérateurs proposent régulièrement des promotions agressives sur la fibre (ex : remise de 10â,-/mois la première année chez Orange, ou de 11â,-/mois sur la Box Fibre Starter de SFR), l'augmentation graduelle de l'ensemble des tarifs ces dernières années freine nécessairement la migration vers la fibre. Depuis début 2015, les offres Internet triple play, d'entrée de gamme, des principaux opérateurs ont augmenté en moyenne de 2,50â,-/mois (hors tarifs promotionnels). Un foyer abonné à l'une de ces offres, en ADSL, depuis 2015, devrait ainsi dépenser près de 70â,-/an* de plus pour migrer vers une offre équivalente en fibre optique.

Changer de FAI, synonyme d'économies et d'un meilleur débit

Si aujourd'hui, la souscription d'une offre fibre ne coûte pas nécessairement plus cher, surtout la première année (ex : Box Fibre Starter moins chère que la Box Starter ADSL, ou Livebox Zen Fibre au même prix qu'en ADSL), le problème est d'avantage marqué pour les anciens abonnés qui n'ont d'autre choix que de migrer vers les nouvelles offres de leur FAI, souvent plus coûteuses qu'un abonnement souscrit quelques années auparavant. Rester sur une ancienne offre ADSL plus économique constitue ainsi une solution attractive. Le changement d'opérateur pour un fournisseur low cost, ou une offre en promotion, reste une option intéressante financièrement, cependant, il ne dispense pas l'abonné des démarches contraignantes du changement de FAI. Ni des démarches de raccordement du logement. Une étape le plus souvent anodine et gratuite dans les immeubles, qui se transforme en parcours du combattant pour certains abonnés, notamment dans les zones pavillonnaires. Les services de comparaison, comme EchosDuNet by Selectra, se révèlent alors des plus adaptés pour préparer un tel changement et déterminer l'offre fibre la plus intéressante du moment.