

Le difficile pari de la fibre en zone rurale

L'absence d'Orange dans les campagnes aiguise les appétits

AVaux-et-Chantegreue, une commune de 500 âmes située dans le département du Doubs, l'arrivée de la fibre, cet Internet qui offre des débits supérieurs à 100 mégabits, a été accueillie comme une bénédiction par ses habitants. « En un mois, nous avons atteint un taux de pénétration de 40 %. En zone rurale, c'est la ruée vers l'or », dit David El Fassy, PDG d'Altitude Infrastructures, spécialiste des réseaux de fibre optique pour les collectivités locales. A Vaux-et-Chantegreue, les habitants ne s'abonnent ni à Orange ni à SFR, mais à Wibox, l'offre fibre lancée par Altitude, accessible à partir de 24,9 euros par mois.

Wibox, Videofutur, Coriolis, K-Net, Kosc ou Adista... Une kyrielle d'opérateurs télécoms tente de surfer sur la fibre, pour se faire une place aux côtés des acteurs traditionnels, comme Orange ou SFR. Ces opérateurs ont choisi les zones rurales et semi-urbaines, où les déploiements sont cofinancés par des fonds publics, au travers de réseaux d'initiative publique (RIP), et font appel à une multitude d'intervenants, pour construire et commercialiser les réseaux.

Orange et SFR peuvent évi-

ment se porter candidat. Mais pour le moment, le duo est encore peu implanté dans ces régions, qui représentent 43 % de la population, mais sont moins rentables que les grandes agglomérations. Le retard des opérateurs historiques fait donc le bonheur des derniers arrivés. « Les grands opérateurs finiront par venir mais en attendant, il y a une opportunité à saisir », estime Mathias Hautefort, PDG de Vitis, l'ex-Videofutur.

Chemin de croix

A l'automne 2016, l'entreprise, dont le capital appartient à 55 % au fabricant de décodeurs pour la télévision Netgem, a bouché une levée de fonds grâce à la Caisse des dépôts (CDC), et Océinde, une société implantée à La Réunion. « Nous commercialisons une offre unique à 40 euros, qui offre un millier de films et un gigabit de données. Nous visons une part de marché de 10 %. Nous avons une marque connue et un bon capital sympathie », affirme M. Hautefort. « Quand un client est rattrapé, cela marche. Or, la grande difficulté des opérateurs est d'offrir une bonne qualité de service », témoigne Jean-Michel Soulier, président de Covage, un opérateur d'infrastructures.

Orange et SFR peuvent évi-

Cette « ruée vers l'or » se révèle un véritable chemin de croix pour les opérateurs. La fibre se déploie de manière locale, canton par canton, et les abonnés se conquièrent un à un. « Commercialement, c'est compliqué, c'est pour cela qu'Orange et SFR ne viennent pas. Nous faisons des réunions publiques, du porte-à-porte. Il faut des gens sur place. Les premières étapes sont coûteuses », témoigne François Richard, le directeur de la stratégie de Coriolis.

Autre difficulté selon les opérateurs alternatifs, l'absence de bonne volonté d'Orange et de SFR à leur égard. « Ils ne jouent clairement pas le jeu », se plaint Etienne Dugas, président de la Fi-

rip, qui représente les industriels des RIP. Ainsi, quand Orange ou SFR déploient la fibre dans un RIP, ils sont ensuite les seuls à la commercialiser.

Du sur-mesure

En tant qu'opérateurs intégrés, présents à tous les maillons de la chaîne, ils n'ont aucun intérêt à laisser d'autres se charger de la conquête du client final. « SFR est seul dans l'Oise, et Orange en Auvergne. Les RIP, financés sur fonds publics, doivent être le plus ouverts possible », rappelle Antoine Darodes, directeur de l'Agence du numérique, qui supervise la mise en œuvre du plan très haut débit.

Le directeur général délégué

d'Orange, Pierre Louette, assure que n'importe quel opérateur a la possibilité de venir sur son réseau. Problème : contrairement à Covage ou Altitude, ni Orange ni SFR n'offrent aux petits opérateurs « d'offres activées », prêtes à l'emploi, qui leur permettraient de proposer simplement leurs box. Au contraire, ces derniers doivent investir dans des équipements pour se brancher sur les réseaux d'Orange et de SFR. « C'est pour cela que nous n'y sommes pas », reconnaît M. Hautefort.

Enfin, les opérateurs alternatifs se plaignent aussi des conditions faites sur le marché entreprises par Orange, qui y occupe une place prépondérante. « Les PME et

les TPE ne peuvent accéder aux offres fibre d'Orange », explique François Richard, de Coriolis. De fait, Orange propose du sur-mesure, trop cher pour de petites entités. Pour améliorer la situation, l'Arcep souhaite faire venir un nouvel opérateur de gros, aux côtés d'Orange et de SFR.

La fibre réussira-t-elle à rebattre les cartes du marché des télécoms ? En son temps, Bouygues avait émergé grâce à l'arrivée du mobile, et Free (dont le fondateur Xavier Niel est actionnaire à titre personnel du Monde) grâce à celle de l'ADSL. Mais les opérateurs historiques ne comptent pas s'en laisser compter. La guerre ne fait que commencer. ■

SANDRINE CASSINI

