

Les réseaux câblés garantissent la concurrence infrastructurelle

Selon une étude récente aujourd'hui présentée à Berne, les réseaux câblés garantissent la concurrence entre les infrastructures de communication et par la même occasion le lancement permanent de nouvelles offres supérieures dans le domaine de la radio, de la télévision et des télécommunications. C'est pourquoi Swisscable, l'association de branche des câblo-opérateurs, est opposée à de nouvelles réglementations.

Cette étude réalisée par l'entreprise de conseil Polynomics sur mandat de Swisscable repose sur une évaluation empirique des différentes données et études internationales. Les conséquences de la concurrence infrastructurelle sur le rapport qualité-prix, la pénétration du haut débit et la situation de la desserte en Suisse ont également été examinées. L'étude a également analysé le rôle des réseaux câblés et a postulé des recommandations en matière de réglementations. Les principaux résultats de l'étude peuvent être résumés de la manière suivante :

La concurrence entre les infrastructures fonctionne - grâce aux réseaux câblés

L'étude montre que la concurrence entre les infrastructures fonctionne bien dans le domaine de la radio, de la télévision et des télécommunications grâce à la présence de trois technologies de diffusion d'une puissance presque égale : les réseaux de télécommunication, les réseaux câblés et les réseaux de téléphonie mobile. Dans ce contexte, les réseaux câblés jouent un rôle décisif. En effet, ce sont les mieux placés pour tenir tête à Swisscom avec leur infrastructure. Vient s'ajouter à cela le fait que les réseaux câblés font souvent office de pionnier et qu'ils accélèrent ainsi le développement du marché. Cela a par exemple été le cas avec l'Internet haut débit et les offres de Triple Play (radio/TV, Internet et téléphonie des mains d'un seul fournisseur).

Tous profitent de la concurrence infrastructurelle

L'étude montre également que la concurrence infrastructurelle en Suisse a eu divers effets positifs : grâce à elle, les consommateurs bénéficient d'une performance sans cesse accrue au même prix (ou paient moins pour la même prestation). Les différentes offres Internet peuvent être citées à titre d'exemple. Mais la population bénéficie également de la pénétration de l'Internet haut débit, qui est, en Suisse, plus importante que dans les pays dépourvus de concurrence entre les infrastructures.

La concurrence infrastructurelle empêche l'apparition d'un fossé numérique

L'effet service public est une autre conséquence positive de la concurrence entre les infrastructures. Certes, les produits sont tout d'abord proposés dans les agglomérations mais ils pénètrent ensuite rapidement les zones rurales. En relativement peu de temps, ils sont ainsi proposés à grande échelle presque aux mêmes prix que dans les agglomérations. « La concurrence entre les différentes infrastructures réseau empêche l'apparition d'un fossé numérique entre la ville et la campagne », commente Hajo Leutenegger, président de Swisscable.

Concurrence et croissance en télévision numérique

Toutes ces raisons confortent Swisscable dans sa conviction qu'il n'est pas nécessaire de réglementer davantage la puissance commerciale. «La concurrence joue. Nous le voyons très bien dans le développement de la télévision numérique», explique Hajo Leutenegger. Au cours de ces dernières années, les réseaux câblés ont aussi dû s'imposer face à une âpre concurrence. Hajo Leutenegger n'est pas tout à fait satisfait de la situation avec une croissance d'environ 90'000 clients (+15%) dans le domaine du télé-réseau numérique et une part de marché de 45% (détails en annexe): «Les réseaux câblés disposent toujours d'un fort potentiel de croissance notamment dans le domaine de la télévision numérique où seulement 21% des clients TV sont passés au numérique. Il faut absolument exploiter ce potentiel.» Pour ce faire, il est important de communiquer clairement à la population les offres et les performances des réseaux câblés. C'est pourquoi l'association vient de lancer une campagne publicitaire nationale intitulée «Votre réseau câblé - le réseau des possibilités illimitées». La campagne est conçue de manière à pouvoir être poursuivie par les réseaux câblés au niveau local.

Nombre de raccordements stable, croissance pour l'Internet et la téléphonie

Alors que le nombre de raccordements câblés n'a presque pas bougé l'année dernière, stagnant à près de 2'880'000, la téléphonie et l'Internet ont pu enregistrer une légère croissance : la téléphonie par le câble a réussi à gagner près de 7'500 clients (+2.1% contre +9.8% l'année précédente) contre près de 16'200 clients (+2.2% contre +2.8% l'année précédente) pour l'Internet par le câble. «Dans le domaine de l'Internet, les réseaux câblés ont également encore du potentiel. En effet, grâce à l'introduction de la norme d'Internet par le câble DOCSIS 3.0, ils sont en mesure de proposer de loin l'Internet le plus rapide qui soit à vaste échelle», commente Hajo Leutenegger. Le ralentissement de la croissance de l'année dernière montre que la concurrence est également dure au niveau des offres Internet.

Recommandations pour une éventuelle réglementation

L'étude Polynomics présente différentes recommandations si, malgré l'existence d'une concurrence efficace dans le domaine de la radio, de la télévision, de l'Internet et de la téléphonie, d'autres réglementations étaient envisagées. Il faut des réglementations différenciées uniquement là où l'on est en présence d'un abus de la puissance commerciale (à ne pas confondre avec la puissance commerciale). En général, les réglementations doivent être neutres sur le plan technologique et symétrique afin que tous les fournisseurs disposent des mêmes conditions cadres et de ne pas provoquer de distorsions de la concurrence. Dans ce contexte, en cas de déterminations de prix, il faut se baser sur les coûts de rachat et non les coûts historiques. «C'est un point important», estime Hajo Leutenegger. «Les fournisseurs comme les réseaux câblés investissant massivement dans leur infrastructure, doivent avoir l'assurance d'être rémunérés de manière adaptée s'ils doivent accorder à d'autres fournisseurs un accès à leurs réseaux.»

«Les réseaux HFC sont compétitifs à long terme»

Et que pense Swisscable des réseaux en fibre optique (Fiber to the Home = FTTH) prévus dans différentes villes? «Avec leur infrastructure réseau, les réseaux câblés sont non seulement compétitifs sur le long terme vis-à-vis de Swisscom mais également vis-à-vis des autres fournisseurs sur réseaux FTTH», déclare le président Hajo Leutenegger. Et ce pour une bonne raison : les réseaux câblés sont d'ores et déjà composés en grande partie de fibres optiques. Ils peuvent être adaptés en continu aux augmentations des besoins en bandes passantes supérieures. «Il est plus rapide de développer une infrastructure ayant déjà parfaitement fait ses preuves. C'est également moins cher que de construire de nouveaux réseaux », déclare Hajo Leutenegger. «Les réseaux câblés doivent jouer sur ces atouts.»

L'étude de Polynomics peut être téléchargée sur le site www.swisscable.ch au format PDF : => Médias + politique => Publications => [D'autres publications](#)

Swisscable est l'association économique des entreprises suisses de télé-réseau. L'association regroupe environ 240 sociétés de câblo-opérateurs – aussi bien privées que publiques - desservant quelque 2,8 millions de foyers et plus de 5 millions de clients en services radio et TV. La plupart des câblo-opérateurs proposent également à leurs clients un accès Internet et une offre de téléphonie.

Contact Swisscable pour la presse: Dr Claudia Bolla-Vincenz, Directrice
Tél. : 031 328 27 28, téléphone portable : 079 301 59 25, e-mail : info@swisscable.ch