

J.Y. Charlier (CEO de Colt): 'la France est un marché sain mais...'

Si le marché du haut débit résidentiel est en France très ouvert, celui destiné aux professionnels présente encore une situation contrastée. La position et l'influence de France Télécom sont souvent épinglées par les opérateurs alternatifs qui y voient un abus de position dominante. Conséquence, les prix ont encore du mal à baisser.

Pour Jean-Yves Charlier, p-dg de Colt, opérateur britannique paneuropéen présent dans 13 pays et disposant de son réseau en fibre optique, la situation doit évoluer. *« Le marché est concurrentiel. Ceci étant, la France doit suivre les accords de Lisbonne qui imposent une dérégulation du secteur. Car si la concurrence est active, France Télécom empêche 100 % de la profitabilité, aucun opérateur alternatif n'est aujourd'hui rentable. Cela veut dire que le marché n'est pas suffisamment ouvert »*, souligne-t-il. Les choses évoluent. Suite à une saisine de Colt, l'Arcep, le régulateur des télécoms, a imposé à France Télécom de baisser ses tarifs de gros d'accès DSL pour les offres destinées aux entreprises (voir notre article). Pour autant, les nouveaux prix sont encore bien supérieurs aux souhaits de Colt. *« On doit pouvoir acheter du DSL à un prix compétitif pour servir nos clients »*, tonne Jean-Yves Charlier. Car si Colt est spécialisé dans la fibre, il doit dans certains cas proposer du DSL en complément pour connecter une entreprise. *« Le prix ne doit pas être une barrière d'entrée, il faut donc aller plus loin »*. Du côté des réseaux (existants et futurs) en fibre optique, l'opérateur adopte un discours ambivalent. *« L'ouverture de ce réseau est indispensable pour le développement d'une économie télécoms forte »*, souligne-t-il, suivant la position des différents régulateurs européens. Néanmoins, comme France Télécom ou Deutsche Telekom, Colt estime que cette ouverture doit s'accompagner d'un retour économique. En effet, les initiateurs de ces réseaux, dont les coûts sont colossaux, sont opposés à toute régulation sur ce marché émergent. Histoire de rentabiliser les coûts. *« On ne peut pas investir pour rien »*, s'empporte-t-il. *« La libéralisation du marché doit d'abord profiter aux opérateurs qui investissent dans les infrastructures »*. Comment alors concilier libéralisation et investissements des opérateurs ? *« Il est peut être souhaitable de renouveler le modèle du marché de la téléphonie mobile à ses débuts. Il s'agirait de faire payer aux opérateurs alternatifs des droits de passage sur les nouveaux réseaux, en attendant que le marché se structure »*.