## Les modèles financiers du numérique : le cas de la fibre optique



Catherine Lejealle Professeur associé à l'ESG Management School catherine.lejealle@gmail.com



Thierry Rayna Professeur à l'ESG Management School trayna@esg.fr



Valérie Fautrero Maître de conférences à l'Université de Toulouse valerie.fautrero@telecomparistech.fr

En s'appuyant sur un échantillon de 4029 internautes abonnés à la fibre optique, dans sa forme Fiber To The Home<sup>2</sup> (FTTH), notre article a pour objectif d'étudier le niveau de dépenses mensuel de ces abonnés, relatif à « Internet » – aux forfaits, abonnements, options ou consommation à l'acte de produits ou services numériques -, ainsi que l'articulation des dépenses faites auprès des opérateurs et d'autres prestataires. Il ressort que la vente de services additionnels ne permet pas de rentabiliser l'investissement, d'autant que ces services sont peu innovants, et essentiellement des bouquets de télévision. La solution passe par des partenariats publics privés (PPP) pour proposer des services innovants qu'il reste toutefois à

Mots-clefs: fibre optique, rentabilité, haut débit, numérique

Abstract: The aim of this research is to investigate, by means of a study of expenses and consumption behaviour of 2,029 French households (out of 52,900 equipped with FTTH – Fiber To The Home – Internet access at the time) conducted between 2009 and 2011. In particular, the monthly expenditure related to online content and services to both ISPs and other providers has been investigated. The assessment of willingness to is then used to issue recommendations related to business models for ISPs and public policies. Can paid-for content help optical fiber

Keywords: fiber optic, business models, high speed network, digital

JEL: L11, L86, L96,

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Les annexes su présent article sont disponibles sur le site internet de la Revue www.revuedufinancier.fr - Rubrique « Compléments »

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Fibre optique jusqu'au domicile de l'abonné.