

Table ronde 2

Plan France Très haut débit : premiers succès et adaptations nécessaires

- Jérôme YOMTOV, Secrétaire général - Groupe Numericable-SFR
- Cyril LUNEAU, Directeur des relations avec les collectivités locales – Orange
- Gabrielle GAUTHEY, Directrice des investissements et du développement local - Caisse des Dépôts
- Antoine DARODES, Directeur - Agence du Numérique
- Étienne DUGAS, Président – FIRIP

Animation : **Patrick VUITTON**, Délégué général – AVICCA



Patrick VUITTON, Délégué général - AVICCA

La dernière table ronde de cette journée est intitulée « Plan France Très haut débit, premiers succès et adaptations nécessaires ». Nous avons essayé de trouver quelque chose d'un peu différent de la table ronde précédente qui était « les raisons d'y croire, les conditions pour

réussir », mais en fait il s'agit à peu près de la même chose, c'est-à-dire de voir ce qui fonctionne aujourd'hui et ce qu'il est possible et nécessaire d'améliorer.

Nous avons essayé de planter le décor en introduction, à travers la présentation des collectivités qui avaient déposé des dossiers, en essayant de voir où en étaient les opérateurs dans leurs déploiements privés et par rapport aux RIP. Maintenant, place aux acteurs, avec pour commencer Jérôme YOMTOV, Secrétaire général du Groupe Numericable-SFR.

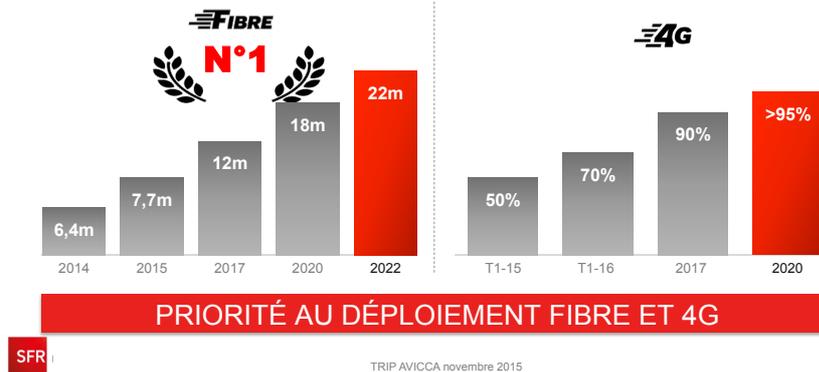
Jérôme YOMTOV, Secrétaire général - Groupe Numericable-SFR



1^{er} réseau fibre de France

Monsieur le Président, merci de nous inviter à chaque TRIP, c'est toujours un plaisir de venir ici présenter la stratégie du groupe. Avant c'était Numericable, maintenant c'est Numericable-SFR, et vous voyez que cette diapositive est toute rouge, c'est donc SFR. Certains se posent la question de savoir comment le groupe Numericable-SFR s'appelle désormais, et bien il s'appelle de plus en plus SFR par les marques commerciales. Pour faire une boutade, je pourrais vous dire que SFR, c'est la Société de la Fibre Régionale, et c'est ce que je vais vous expliquer maintenant. C'est évidemment le premier réseau en fibre optique de France et maintenant, nous accélérons ces déploiements.

UNE AMBITION
DEVENIR OPÉRATEUR LEADER
DU TRÈS HAUT DÉBIT FIXE ET MOBILE



Une ambition, devenir opérateur leader du Très haut débit fixe et mobile

Sur ce transparent, deux diagrammes. Le premier sur la fibre optique : nous allons atteindre 7,7 millions de prises en fibre optique à la fin de l'année et nous avons rehaussé nos objectifs pour atteindre 22 millions de foyers couverts d'ici 2022.

En parallèle (deuxième diagramme) nous accélérons le déploiement de la 4G pour atteindre 70% de la population au premier semestre 2016 et 90% en 2017. Nous mettons ces deux graphiques en parallèle parce qu'il y a une convergence complète des technologies entre le fixe et le mobile. Aujourd'hui les terminaux sont mobiles à l'extérieur de chez soi, mais lorsque l'on est chez soi, ils deviennent fixes et ils se connectent en WiFi. C'est donc le même terminal, le terminal mobile, qui devient un terminal fixe. Les terminaux ont déjà réalisé la convergence fixe-mobile, en revanche les industries de réseaux télécoms commencent à le faire maintenant, et c'est donc ce que nous faisons en déployant de la fibre optique évidemment pour le particulier et l'entreprise, mais également pour le réseau mobile, afin de raccorder nos 15 000 antennes à la fibre optique.

DES DÉPLOIEMENTS ACCÉLÉRÉS



1 000 000 de nouveaux logements éligibles à la fibre SFR depuis le 1^{er} Janvier 2015



Près de **200** nouvelles communes ouvertes à la fibre depuis le 1^{er} Janvier 2015

SFR commercialise la fibre dans **1 148** communes en France

SFR

TRIP AVICCA novembre 2015

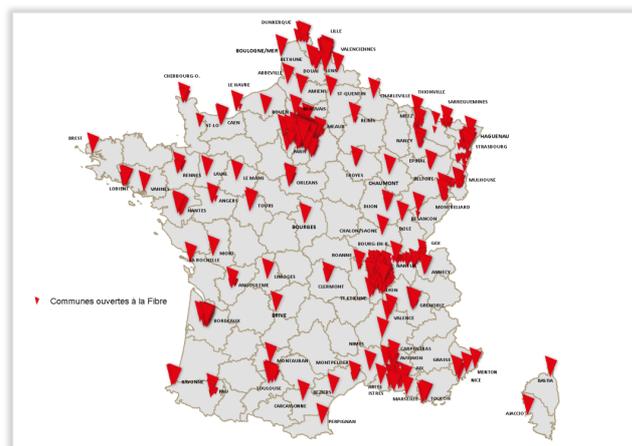
Des déploiements accélérés

Où en sommes-nous aujourd'hui en termes de rythme de déploiement ? Depuis le 1^{er} janvier 2015, plus d'un million de nouveaux logements sont éligibles à la fibre SFR, et cela correspond à plus de 200 nouvelles communes ouvertes à la fibre. Aujourd'hui nous commercialisons des services en fibre optique dans 1 148 communes en France. Avec ce chiffre, nous sommes donc évidemment de très loin le leader sur l'éligibilité à la fibre optique.

DES DÉPLOIEMENTS SUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE

FIBRE

7,7M
de prises Fibre
fin 2015



SFR

TRIP AVICCA novembre 2015

Des déploiements sur l'ensemble du territoire

Comme vous le voyez sur cette carte, il n'y a pas de région privilégiée. Pour nous, tous les territoires sont « intéressants », c'est-à-dire que nous souhaitons déployer la fibre optique un peu partout en France donc, selon la terminologie réglementaire, en zone très dense évidemment, mais aussi dans les zones moyennement denses et, bien sûr, dans le cadre de partenariats avec les collectivités locales sous le régime juridique des réseaux d'initiative publique. Nous serons à près de 8 millions (7,7 millions) de foyers fibrés à la fin de cette année.



Pour tous nos clients

OPÉRATEUR GLOBAL PRÉSENT SUR TOUS LES MARCHÉS



TRIP AVICCA novembre 2015

- NOVEMBRE 2015

Opérateur global présent sur tous les marchés

Bien sûr, nous le faisons pour tous nos clients. Pour le grand public, il y a plusieurs marques : Numericable qui est en train de s'estomper au profit de SFR, ainsi que Virgin et RED.

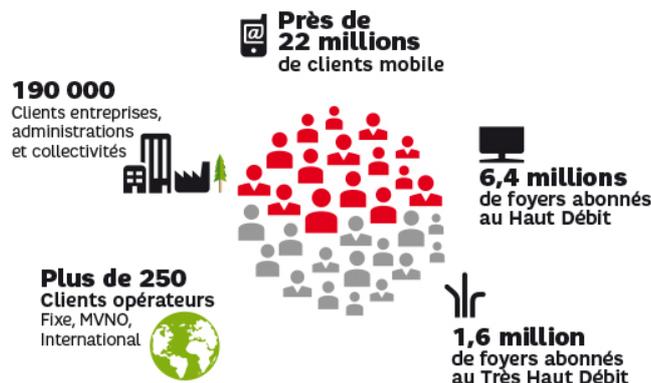
On parle beaucoup moins du monde de l'entreprise, mais c'est quelque chose qui est très important, car la fibre optique sert d'abord en priorité aux entreprises. Si les grandes entreprises l'ont déjà, ce n'est pas forcément le cas des PME et cela fait aussi partie de notre stratégie d'apporter ces réseaux en fibre optique aux PME, et de leur proposer des services à des tarifs abordables. C'est ce que nous commençons à faire avec le service SFR Access Max, qui propose un service à très haut débit pour les entreprises à 70 euros par mois.

Pour les collectivités, j'y reviendrai.

Pour les opérateurs, nos réseaux sont ouverts aux autres opérateurs. J'ai compris qu'il y avait une question un peu théologique concernant le fait de faire du passif, de l'actif, ou pas. Nous, nos réseaux sont ouverts et je crois que nous sommes le seul opérateur à proposer une offre de service activée nationale qui permet d'accéder aujourd'hui à 9 millions de foyers. Un opérateur, généralement un opérateur télécom, par exemple un MVNO, peut très bien accéder à notre offre activée à un tarif qui est d'ailleurs régulé par l'autorité de la Concurrence.

CHIFFRES CLÉS

CLIENTS



SFR

TRIP AVICCA novembre 2015

Chiffres clés

Nous avons 22 millions de clients mobiles, 6,4 millions de foyers abonnés au haut débit, 1,6 million au Très haut débit, et 190 000 clients entreprises et administrations. Sur la partie opérateurs, donc ouverture de notre réseau, qui n'est pas un effet d'annonce puisque cela existe déjà, 250 clients utilisent nos réseaux sur tous types d'offres. Nous adressons bien ces 4 marchés de manière considérable, avec de vrais clients, de la vraie facturation et du vrai chiffre d'affaires.

L'INNOVATION ET LES CONTENUS AU CŒUR DE LA STRATÉGIE



TRIP AVICCA novembre 2015

L'innovation et les contenus au cœur de la stratégie

La table ronde précédente « Nouveaux acteurs : les raisons d'y croire, les conditions pour réussir » était très intéressante, car on parle toujours de réseaux à l'AVICCA, mais si on ne fait que des réseaux, donc si l'on dépense de l'argent privé et public pour déployer des réseaux, mais qu'on ne vend pas de services dessus, nous allons avoir un problème pour rentabiliser collectivement ces réseaux. C'est pour cette raison que, chez SFR, nous avons une véritable stratégie d'investissement dans l'innovation de services pour commercialiser nos propres services sur nos réseaux. Si l'on déploie de la fibre optique pour qu'il n'y ait que Netflix et Google dessus, nous allons avoir un problème de financement collectif.

Nous avons annoncé il y a 15 jours une grande première qui est le lancement du service « Zive ». C'est un service audiovisuel produit en propre par SFR, un catalogue de plusieurs milliers de vidéo accessibles de manière illimitée, qui est inclus dans l'abonnement de l'abonné. Par ailleurs, pour ce service, on utilise une box fibre (la box fibre Zive) qui est particulièrement puissante puisqu'elle possède notamment 8 tuners télévision.



Partenaire historique des collectivités

Vous le savez, Numericable (Numericable-SFR et SFR) est un partenaire historique des collectivités. C'est une synergie très positive du rapprochement entre les deux opérateurs puisque, aussi bien Numericable que SFR, a dans son ADN de déployer des réseaux en



partenariat avec des collectivités locales. Il y a adjonction de ces deux forces pour accélérer ce déploiement.

SFR COLLECTIVITÉS, ACTEUR MAJEUR DANS L'ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS DES COLLECTIVITÉS



+ 1 Milliard € d'investissements
dans le cadre de nos contrats sur les réseaux publics



+ 550 000 prises FTTH
contractualisées avec nos collectivités partenaires



TRIP AVICCA novembre 2015

SFR Collectivités, acteur majeur dans l'accompagnement des projets des collectivités

Un ou deux chiffres pourront le préciser : dans le cadre de nos contrats sur des réseaux d'initiative publique, cela consiste en plus d'un milliard d'euros d'investissements, et au total il y a déjà plus de 550 000 prises FTTH qui sont contractualisées par SFR Collectivités.

Les logos en bas de cette diapositive vous montre que nous avons tous types et toutes tailles de collectivités, du département et à la commune du département du Nord. C'est-à-dire que nous sommes intéressés pour être le partenaire des collectivités, et de toutes les collectivités.

SFR S'ENGAGE POUR LA RÉUSSITE DES RÉSEAUX PUBLIC



Par le levier de l'investissement privé
en bénéficiant de notre forte volonté d'investissement



Vers une couverture fibre maximale
pour déployer le tout fibre dès le début



TRIP AVICCA novembre 2015

SFR s'engage pour la réussite des réseaux publics

Comment faire pour que cela fonctionne encore mieux ? Nous sommes évidemment prêts à nous engager avec les collectivités pour déployer des réseaux publics.

Premièrement, nous avons une capacité d'investissement extrêmement importante que nous pouvons mettre au service de vos territoires : c'est le levier de l'investissement privé. Le groupe SFR investit plus de 2 milliards d'euros par an dans les réseaux, et cet argent nous sommes évidemment prêts à le déployer sur vos territoires. C'est une masse d'argent privé qui est disponible, sans qu'il soit besoin de passer par différents comités ou autres, qui peuvent soit prendre du temps avec des allers et retours, soit être compliqués. Ils sont aussi nécessaires, mais nous offrons déjà une première étape avec de l'argent privé qui est disponible.

Deuxièmement, nous sommes capables d'apporter une couverture fibre optique maximale : c'est un point très important dans le débat que nous pouvons avoir avec certaines collectivités qui se posent des questions sur le fait de faire une partie de montée en débit ou seulement du FTTH. Nous recommandons d'aller directement vers un déploiement en fibre optique, qui nous paraît optimal. C'est d'ailleurs ce que nous commençons à faire avec certaines collectivités avec lesquelles nous avons contractualisé un mix. Nous leur proposons d'abandonner progressivement le projet de montée en débit pour passer à un projet en fibre optique, et nous le faisons sans demander de subventions complémentaires. Cela se fait à coût constant pour la collectivité.

SFR S'ENGAGE POUR LA RÉUSSITE DES RÉSEAUX PUBLIC



Investir à vos côtés

assurer la construction, l'exploitation, la commercialisation de futurs réseaux



Faire des RIP des succès commerciaux

+ 600 000 particuliers et entreprises clients de nos opérateurs partenaires



TRIP AVICCA novembre 2015

SFR s'engage pour la réussite des réseaux publics

SFR est prêt à investir à vos côtés, mais je crois que chacun doit rester dans son métier, c'est-à-dire que l'opérateur doit construire, exploiter et commercialiser le réseau. Ce sont des projets extrêmement complexes, et il est beaucoup plus simple - c'est aussi une garantie de service et de qualité de service - de confier le projet à un opérateur unique, car on sait qui est responsable. Il vaut mieux avoir un acteur unique qui est prêt à prendre le risque, plutôt que d'avoir une multiplicité d'opérateurs, car s'il y a des difficultés, nous aurons du mal à voir qui est le responsable.

La somme de tout cela, c'est que nous sommes capables de faire de ces réseaux d'initiative publique des succès commerciaux. C'est bien de construire, mais si c'est pour que les réseaux soient vides, ce n'est pas très malin, car il y aura de l'argent public dépensé mais des autoroutes vides ! Ce que nous sommes capables d'apporter, c'est une capacité d'investissement très forte sur les territoires, je répète que nous investissons 2 milliards d'euros par an. Les gains d'efficacité que le groupe SFR a fait cette année, comme vous pouvez le voir dans nos publications trimestrielles, ont été améliorés et cette amélioration d'efficacité nous permet évidemment de produire des nouvelles prises au meilleur coût. Deuxièmement, nous avons cette capacité d'innovation pour apporter des services sur ces réseaux, les commercialiser et assurer le succès commercial.

À ce sujet, je voudrais juste vous donner un chiffre qui nous a tous étonnés en interne : sur le département de l'Oise, dont nous sommes le partenaire avec le conseil départemental, en quelques mois nous avons atteint un taux de pénétration de 20% sur le réseau, sachant que ce taux n'était généralement atteint qu'au bout de quelques années. Je crois que cela montre qu'il y a une véritable demande, dès lors que l'on apporte les services au meilleur coût.

Chaque projet est très spécifique mais nous sommes évidemment prêts à discuter avec chaque collectivité de chiffreages potentiels, qui ne seront bien sûr qu'approximatifs, mais je pense que vous serez surpris de la capacité d'investissement et du chiffreage que nous pourrons faire. À l'issue de cette table ronde, vous pourrez prendre rendez-vous avec les différents représentants de SFR et notamment Lionel RECORBET, qui est le nouveau patron de SFR Collectivités.

Merci

Patrick VUITTON

Avant de vous laisser regagner votre place, peut-être deux questions sur l'activité, car je ne suis pas sûr que nous ayons obtenu de réponse. Nous avons compris que Numericable avait fait une offre activée sur les réseaux câblés, de son propre chef et sans même être obligé de le faire par la régulation, c'est tout à fait vrai. En revanche, nous ne la voyons pas venir aujourd'hui sur les réseaux FTTH ni sur les RIP FTTH exploités par SFR-Numericable. Est-ce une position transitoire ou une position ferme ?

Deuxième question : sur les RIP exploités par Orange, pourquoi SFR n'est-il pas client aujourd'hui ? Je pense à l'Auvergne, à l'agglomération du Plateau de Saclay, de Laval et autres, des réseaux sur lesquels il n'y a pas de problème majeur d'exploitation ou de tarif je pense...

Jérôme YOMTOV

Nous avons déjà une offre qui adresse plus de 9 millions de foyers - ce qui nous paraît déjà pas mal - à des tarifs particulièrement acceptables puisque je crois qu'ils sont même inférieurs à ce que propose l'Arcep dans sa consultation pour la tarification des RIP. Ensuite, pour modifier les catalogues des réseaux existants ou en cours, c'est une discussion que nous pouvons avoir avec la collectivité territoriale, mais nous sommes très ouverts sur ce débat concernant les services activés sur des réseaux FTTH. Nous n'avons aucune difficulté, mais il faut discuter avec la

collectivité, signer des avenants et cela prend un peu de temps. Et de toute manière, en nombre de prises, cela sera forcément marginal par rapport aux réseaux que nous avons déjà ouverts.

Ensuite, sur les réseaux d'initiative publique tiers... Nous avons quand même des priorités et on ne peut pas tout faire. En un an, nous avons déjà fait beaucoup de choses, nous continuons à accélérer, et notre priorité est d'abord de déployer de la fibre (nous avons déjà fait plus d'un million de foyers depuis le début de l'année, et nous visons un rythme de production de 2 millions de prises par an), et ensuite de commercialiser ces prises. Après, les réseaux tiers... Oui, peut-être, je n'en sais rien. Mais en tout cas ce n'est pas la priorité d'aujourd'hui qui est vraiment de proposer les services sur nos réseaux.

Patrick VUITTON

Nous enchaînons avec Orange et Cyril LUNEAU.

Cyril LUNEAU, Directeur des relations avec les collectivités locales - Orange



La fibre Orange en France, une ambition pour aujourd'hui et demain

orange Vous rapprocher de l'essentiel

Tech

Et si on vivait plus intensément ?
reseaux.orange.fr

La Fibre, 100% Fibre

AVICCA - 2015

orange

Cette fibre disponible dans les zones éligibles et accessibles sous réserve du raccordement effectif de l'habitant et du domicile du client. Pour les territoires non éligibles, tous clients au réseau, ce à compter du 1^{er} janvier 2014, au lieu de 2015, pour les zones éligibles. Au 01 20 20 20 20 ou sur www.orange.fr

La fibre Orange en France, une ambition pour aujourd'hui et pour demain

Orange est le moteur et la locomotive du Plan France Très haut débit et ce, même quand il y a des aléas dans le secteur des communications électroniques. Orange a fait de l'équipement de la France en Très Haut Débit une priorité ; nous continuons, et nous continuerons nos efforts en

zone d'investissement privé comme public. Que ce soit à travers le déploiement du FTTH, ou bien en tant qu'opérateur de RIP, comme en Auvergne, mais aussi à travers le déploiement du VDSL ou l'installation de la fibre jusqu'au village (via l'offre PRM), à la demande de collectivités, Orange est résolument engagée pour faire du Très haut débit pour tous une réalité sur l'ensemble du territoire.

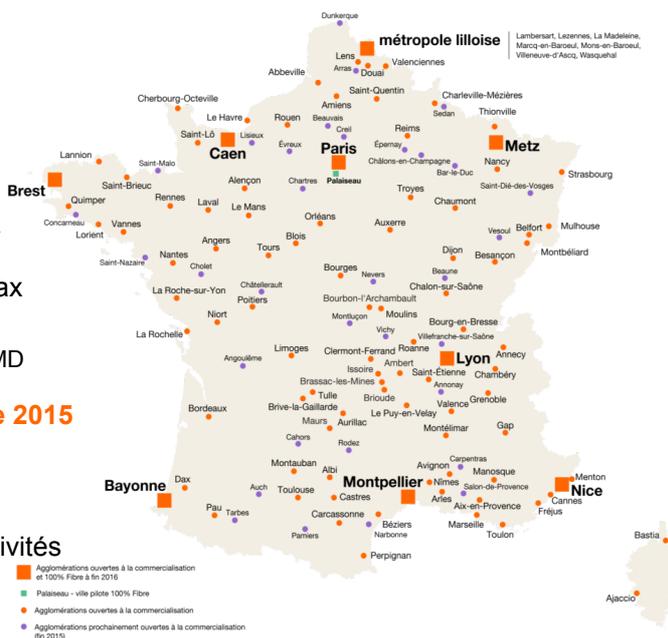
Fin septembre, la fibre Orange engagée dans 719 communes

Un investissement de **3 Milliards d'euros** sur la période **2015-2018**.

- **719** communes engagées
 - ✓ **469** communes ouvertes à la commercialisation
- 6 Réseaux d'Initiative Publique : Pau (Axione), St-Lô et Cherbourg (SFR collectivités), Laval Agglo, Agglo du Plateau de Saclay, Auvergne THD et Dax (Orange)
- 53 communes SFR en co-financement en ZMD

Principaux indicateurs à fin septembre 2015

- **4,6 M** de logements raccordables
- **829 K** clients signés en parc
- **50** conventions signées avec les Collectivités Territoriales



<http://reseaux.orange.fr/couverture-fibre>

Fin septembre, la fibre Orange engagée dans 719 communes

Le déploiement du FTTH par Orange est une réalité, avec une ambition confirmée. Dans notre plan stratégique Essentiels2020, le déploiement de la fibre optique est une priorité stratégique pour le groupe. Je voudrais rappeler quelques chiffres : 15 milliards d'euros seront consacrés à nos réseaux à horizon 2018 ; 4,5 milliards seront consacrés au FTTH entre 2015 et 2018 pour l'ensemble du groupe, dont 3 milliards pour la France.

Nous tenons notre feuille de route et soulignons l'accélération des déploiements : après 1 million de logements supplémentaires en 2014 et 1,4 million en 2015, nous prévoyons 2 millions supplémentaires en 2016. Cela confirme notre ambition en France qui est d'atteindre 12 millions de logements raccordables d'ici 2018, 20 millions en 2022 (6 millions en zone très dense et 14 millions en zone moins dense) : pour cela, nous multiplions par 3 nos investissements fibre d'ici 2020.

Nous avons d'ores et déjà engagé le déploiement sur 719 communes, dont 469 qui sont éligibles aux offres FTTH (chiffres à fin septembre 2015), y compris dans les DROM (Réunion, Guadeloupe, Martinique et Guyane).

C'est une réalité sur les débits puisque la fibre optique que nous déployons est à 100% fibre. Le FTTH, est la meilleure réponse à terme pour faire face à la croissance et au développement des nouveaux usages : le multi-écrans, le *gaming*, le *cloud* et les objets connectés. La capacité inédite des réseaux 100% en fibre optique permet de répondre, dès à présent, aux besoins des foyers les plus gourmands en débit et les plus exigeants en performance, et va permettre de maintenir un niveau de confort d'usage constant dans les années à venir.

le Très Haut Débit :
une ambition pour Orange,
une opportunité pour la croissance économique et le dynamisme des territoires

Un engagement renforcé :

·Déploiements supplémentaires sur les 208 communes libérées par NC-SFR portant la **part d'Orange à 85%** (soit 10,5 millions) des 12 millions de logements couverts par l'investissement privé en dehors des zones très denses.

·La signature **d'une cinquantaine de conventions MTHD** réaffirmant l'intention d'Orange de respecter l'ensemble de ses engagements

- Au total, Orange commercialisera le FttH d'ici 2022 à près de **60% des foyers** français dans plus de **3600 communes**.

Notre objectif:
Couvrir 100% d'une commune sans trou de couverture sauf problèmes techniques justifiés (ex : zones inondables avec refus autorisations de voiries, refus de tiers,...)

Couvrir en FttH l'ensemble des logements, locaux professionnels, entreprises et sites publics.

Le Très haut débit : une ambition pour Orange, une opportunité pour la croissance économique et le dynamisme des territoires

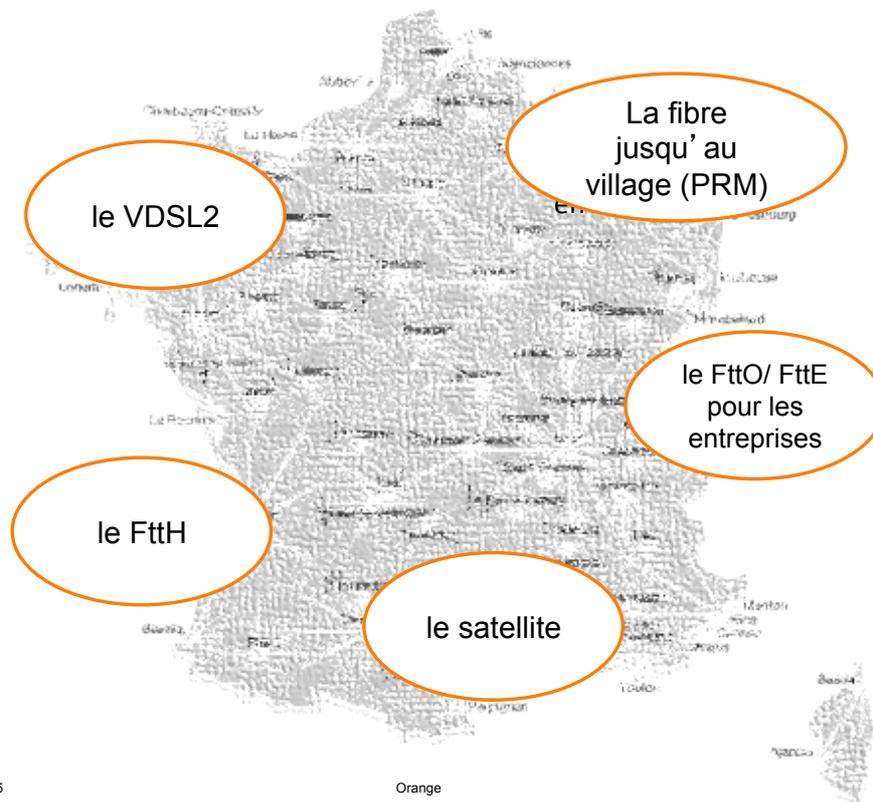
Pour ceux qui s'inquiéteraient de notre détermination, je prendrai un exemple. Cette ambition accrue d'Orange intervient, comme vous le savez, dans un contexte marqué par la fusion de Numericable et de SFR qui a conduit un acteur majeur du secteur à abandonner le choix de la technologie FTTH pour un tiers des logements français. En application de l'engagement souscrit auprès de l'Autorité de la concurrence par Numericable dans le cadre de sa fusion avec SFR, l'interdiction de déployer par Orange a été levée sur certaines communes relevant auparavant de la responsabilité de Numericable-SFR, au terme de l'accord de mise en cohérence des déploiements en dehors de la zone très dense conclu en 2011 entre Orange et SFR. Orange vient ainsi de retrouver sa faculté de déployer un réseau FTTH dans ces communes. Comme l'a annoncé notre président, Stéphane RICHARD, Orange déploiera le FTTH dans la totalité des 208 communes sur lesquelles Numericable-SFR a libéré Orange fin juillet de son interdiction de déployer un réseau FTTH.



Sur ces 208 communes, 58% sont équipées en câble, les 42% restant, qui appartiennent à la partie la moins dense de la zone d'initiative privée, ne l'étant pas. Orange, acteur engagé et responsable, n'abandonne pas ces communes, tiendra donc ses promesses et déploiera le FTTH sans trou de couverture sur l'intégralité de ces 208 communes. Ces communes représentent 850 000 locaux de particuliers ou professionnels supplémentaires, portant ainsi l'effort de déploiement d'Orange en tant qu'opérateur de réseau de 80% à près de 85% des logements couverts par l'investissement privé en dehors des zones très denses.

Au niveau national, la formalisation de nos engagements de déploiement dans le cadre de conventions signées avec les collectivités territoriales concernées est bien avancée. À date, nous avons signé une cinquantaine de conventions de programmation et de suivi de déploiement FTTH. Pour apporter une précision, je réaffirme que les conventions que nous signons sont exactement le modèle et le format qui a été validé par l'ensemble des partenaires, collectivités, Mission France Très haut débit, État et opérateurs.

Zone d'investissement public : quel chemin vers le FttH ?



Zone d'investissement public : quel chemin vers le FTTH ?

Sur la zone d'investissement public, nous coopérons étroitement avec les collectivités territoriales pour apporter des solutions THD pour les 40% de la population non couverts par les déploiements FTTH sur fonds propres des opérateurs. C'est une équation délicate et complexe car le déploiement (en termes de rythme, de zones et d'ingénierie) doit marier les attentes des collectivités et des FAI, en fonction de ce que ces derniers sont en mesure de supporter financièrement, en tenant compte évidemment de l'appétence des opérateurs et des clients.

Afin d'apporter des réponses aux territoires non couverts à court terme par le FTTH, Orange en tant qu'opérateur de RIP est prêt à accompagner les projets des collectivités locales complémentaires à l'investissement privé et mixant les différentes technologies : fibre jusqu'au village, satellite, mobile, FTTH d'une manière qui sera forcément progressive compte tenu de la montée en puissance des déploiements sur l'ensemble de la France. Ces solutions peuvent d'ailleurs constituer une étape intermédiaire efficace pour les collectivités sur certains territoires.

En particulier, les solutions de fibre jusqu'au village via l'offre PRM, dont le coût pour les collectivités vient d'évoluer à la baisse, permettent d'offrir très rapidement des débits supérieurs à 30 Mbit/s pour plus de 60% des populations concernées selon les estimations de l'Arcep, et elles sont donc une alternative immédiate pour offrir des débits plus importants. Les collectivités et les habitants des zones concernées font part chaque jour de leur satisfaction à la suite d'opérations de ce type !

En outre, suite à des expérimentations conduites avec succès dans les départements de la Haute-Marne, de la Loire-Atlantique et du Lot, la modification de l'offre PRM a été validée avec les autorités afin d'accroître son efficacité en traitant par exemple les lignes longues en distribution directe. Malgré cela, nous constatons que les demandes sont loin d'avoir atteint le maximum des capacités opérationnelles d'Orange. Sachez que nous avons les capacités d'aller beaucoup plus vite avec ce type de technologie.

Enfin, je souhaiterais partager avec vous mon étonnement sur deux sujets.

J'entends des demandes récurrentes des collectivités sur la présence d'Orange en tant que FAI sur les RIP FTTH. Un rappel est toujours utile : notre cœur de métier est le déploiement et l'exploitation de réseaux, et je pense que nous le démontrons largement sur la fibre. Depuis notre origine, c'est notre force et celle de nos équipes : la construction, l'exploitation technique et commerciale des réseaux. Je suis donc assez surpris, compte tenu de cette expertise reconnue que nous avons, que si peu de collectivités fassent le choix d'Orange. J'ai l'impression que le rôle d'opérateur intégré constitue du coup davantage un handicap qu'un atout pour exercer notre cœur de métier d'opérateur...

Ce rappel fait, nous sommes tout de même présents en tant que FAI sur plusieurs RIP : Pau avec Axione, Saint-Lô et Cherbourg avec SFR, l'agglomération du Plateau de Saclay ou encore l'Auvergne. J'espère que nous pourrons très vite être également client sur le département de l'Ain, si l'on arrive à lever les derniers petits points qui restent à lever dans le cadre de notre protocole. En qualité de FAI, Orange continuera à être client des RIP dans un calendrier et selon des modalités qui seront fonction de ses priorités commerciales, de ses capacités d'investissement et dans la mesure où les réseaux et les offres de gros seront conformes à la réglementation.

Je reviens par ailleurs sur cette condition de conformité des offres de gros à la réglementation que pose logiquement Orange à la souscription des offres de mutualisation. Certains RIP offrent des tarifs anormalement bas, soit pour l'ensemble de leurs offres de gros (cofinancement, location de lignes ou bitstream), soit pour certaines offres spécifiques (bitstream de type RFOG qui n'intéresse en pratique qu'un seul opérateur).

Les lignes directrices européennes en matière d'aides d'État pour les nouveaux réseaux d'accès sont pourtant claires : les tarifs des RIP doivent être cohérents avec ceux pratiqués en France dans les zones d'initiative privée. Un RIP proposant des tarifs plus bas sur l'ensemble de son catalogue reflète une situation où la subvention publique est excessive, celle-ci devant être déterminée pour compenser les surcoûts de déploiement des zones d'initiative publique par rapport aux zones d'initiative privée, et pas plus. Un RIP proposant des tarifs bas pour une offre spécifique adaptée à un nombre limité d'opérateurs ne permet pas d'assurer la cohérence

tarifaire des offres de gros et un traitement non discriminatoire des différents opérateurs de nature à assurer la concurrence effective sur le marché de détail.

Nous avons constaté que le projet de lignes directrices de l'Arcep reprend clairement ces principes et propose simplement un dispositif transitoire pour amorcer la commercialisation de RIP. Nous sommes réservés sur l'opportunité d'un tel mécanisme. Ceci étant, l'adoption de ces lignes directrices en l'état permettrait d'améliorer quand même la situation, et il sera très important que les RIP proposant actuellement des tarifs non conformes à ces lignes directrices les ajustent dans les meilleurs délais.

En conclusion, le FTTH est LA solution technologique pour répondre aux besoins de demain. Orange est LA locomotive des déploiements pour l'équipement de la France en Très haut débit et continuera ses efforts en zone d'investissement privé comme public.

Patrick VUITTON

Une question sur Nordnet qui fait partie du groupe Orange et qui utilise l'offre activée des RIP, ce dont nous nous félicitons. Je ne sais pas si Nordnet trouve les tarifs trop bas... N'est-ce pas une manière pour Orange d'être présent sans être présent, c'est-à-dire de ne pas faire tout de suite du co-investissement, mais de ne pas non plus laisser le terrain libre à Vidéofutur, Coriolis, K-net... qui sont présents sur les RIP aujourd'hui ?

Deuxième question, pour bien comprendre l'annonce importante des 2 millions de prises de l'an prochain, tout à l'heure Jérôme YOMTOV parlait d'un million de prises réalisées en 2015, mais il s'agissait d'un million en tant que primo-investisseur et en tant que co-investisseur, et pas forcément les prises déployées par SFR. Ces deux millions, est-ce en tant que primo-investisseur, ou bien est-ce également les prises de RIP en construction, et en co-investissement sur ce que SFR pourrait réaliser l'an prochain par exemple ?

Cyril LUNEAU

Nordnet est en effet une filiale d'Orange dont l'activité principale est de couvrir les zones mal desservies en technologies dites classiques. De ce fait, son activité première était d'utiliser des technologies alternatives et notamment le satellite pour proposer des solutions fixes. Comme un certain nombre de RIP proposaient ces solutions alternatives, que cela soit le WiMAX, le WiFiMAX, le MiMo, et autres, Nordnet a utilisé ces technologies pour proposer son offre. Il arrive également à Nordnet d'être sur un certain nombre de réseaux d'initiative publique avec des technologies qui ne sont pas celles-ci, mais du FTTH avec une offre activée. Nordnet vit sa propre vie en tant que filiale et elle est autonome dans ses choix.

Concernant les 2 millions de prises, c'est bien à la fois sur la partie zone très dense, zone moyennement dense et RIP.

Patrick VUITTON

Est-ce en tant que primo-investisseur ?

Cyril LUNEAU

Oui, primo.

Patrick VUITTON

Merci. Nous allons enchaîner avec Gabrielle GAUTHEY qui va nous retracer la politique de la Caisse des Dépôts sur les RIP, une politique maintenant ancienne.

Gabrielle GAUTHEY, Directrice des investissements et du développement local - Caisse des Dépôts

Je ne remonterai pas à Matusalem, mais il est vrai que la Caisse des Dépôts est un partenaire historique. Merci de m'inviter à nouveau dans cette enceinte que j'ai la joie de retrouver avec la casquette d'investisseur, après l'avoir fréquentée avec celle de régulateur puis d'industriel. Mais les RIP m'ont toujours tenu à cœur et tiennent toujours à cœur de la Caisse des Dépôts qui a été à l'initiative de la première rédaction du L.1425-1.



La Caisse des Dépôts mobilisée pour le Très Haut Débit

Lundi 23 novembre 2015
Colloque TRIP 2015

Gabrielle GAUTHEY
Directrice des Investissements
et du Développement Local

La Caisse des Dépôts mobilisée pour le Très haut débit

Je ferai juste un point d'actualité sur la Caisse des Dépôts pour vous dire quel est son rôle réel et son influence dans les RIP, et pourquoi elle continue à fréquenter les RIP et à les soutenir en

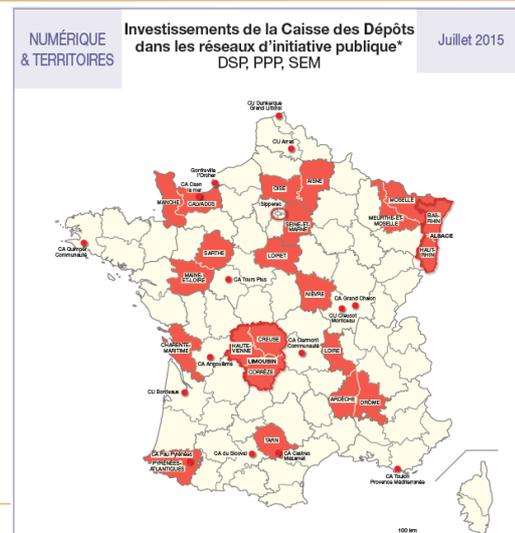
restant bien dans sa doctrine d'accompagner les territoires dans la transition démographique, énergétique et numérique.



Transition numérique Cartographie des investissements

Les 36 participations de la CDC représentent :

- ▶ 30 % du nombre de projets de RIP en France
- ▶ 70 % des clients Haut Débit Grand Public (ADSL) des RIP
- ▶ 45 % du Chiffre d'Affaires généré par les RIP
- ▶ **+ 130 000 prises raccordables en FttH**
(au 31/12/2014)
- ▶ **La desserte de plus de 300 000 entreprises** en Très Haut Débit
- ▶ **60 M€ d'économies en 2014 pour les entreprises** desservies par les RIP
(Observatoire 2015 FIRIP – CDC)



Colloque TRIP AVICCA 2015

Transition numérique : cartographie des investissements

La Caisse détient 36 participations dans les RIP ; elle est donc actionnaire d'un bon tiers d'entre eux, ce qui représente près de 50% du chiffre d'affaires généré par les RIP en France, 70% des clients haut débit grand public des RIP et plus de 300 000 entreprises.

C'est un bon poste d'observation et, puisque j'ai la chance de piloter l'ensemble du portefeuille d'investissements de la Caisse, que cela soit dans les infrastructures plus classiques, c'est-à-dire les autoroutes, les routes, les ports, l'immobilier, la ville, ou dans le tourisme, l'énergie, l'économie sociale et solidaire, l'innovation... je suis assez fière de voir que cet investissement dans les RIP est celui qui est le plus rentable pour la Caisse des Dépôts. La Caisse n'a donc pas fait de *dumping* en investissant dans les RIP, elle n'a pas « perdu sa chemise », mais elle a fait des investissements qui sont rentables. En créant ce département il y a 13 ans et en embarquant la Caisse des Dépôts dans les RIP, j'ai souvent entendu cette critique, et c'est pourquoi j'ai voulu vous dire aujourd'hui, avec le recul de 12-13 ans, que c'est un investissement qui a été utile pour le pays.

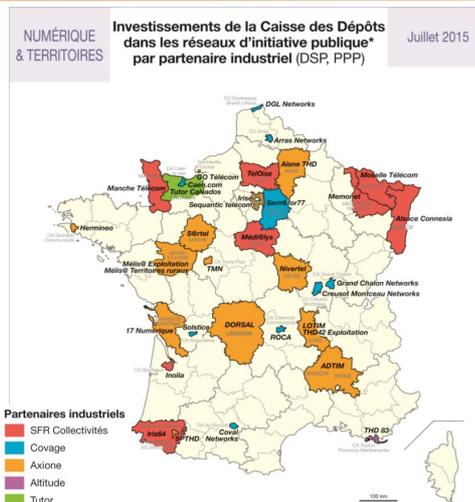
Il y a eu moult bilans - et nous continuons à en faire - sur les externalités positives de ces réseaux que nous voulons toujours neutres, ouverts, non discriminatoires, et qui ont eu une influence importante, plus qu'on ne peut le croire, sur le développement de nos PME. Ce sont des choses que l'on dit moins, parce que l'on parle beaucoup des opérateurs grand public, ceux qui s'affichent sur les abribus. Sur les RIP, il y a en moyenne entre 10 et 20 opérateurs, dont les noms ne sont pas toujours très connus, mais qui sont souvent proches des PME locales et qui ont eu une influence sur la diffusion de l'internet, sur la numérisation de l'entreprise, sur les tarifs de l'internet très haut débit. Les réseaux d'initiative publique ont permis de faire naître des opérateurs - je pense à Adista notamment -, qui sont de grands opérateurs qui embarquent nos PME et qui sont aujourd'hui des opérateurs du *cloud* par exemple.



Transition numérique Cartographie des investissements

Les 36 participations de la CDC c'est aussi :

- ▶ 180 M€ d'investissement sur fonds propres dont 32 M€ pour la seule année 2015
 - ▶ La CDC engagée pour le secteur privé des délégataires de concessions
 - ▶ 5 partenaires industriels sur les 6 opérateurs d'infrastructures FttH existants
- ▶ 248 M€ de prêts sur fonds d'épargne long terme contractualisés
 - ▶ La CDC mobilisée pour le financement des collectivités



Colloque TRIP AVICCA 2015

Transition numérique : cartographie des investissements

La Caisse des Dépôts est un investisseur minoritaire dans les sociétés de projets et elle a un effet de levier sur l'investissement global, parfois avec de l'endettement. L'ensemble du portefeuille des RIP de la Caisse des Dépôts a permis un investissement qui dépasse le milliard d'euros (entre 1 milliard et 1,5 milliard). On peut donc avoir un effet de levier avec un investissement relativement mineur, en l'occurrence de l'ordre d'un multiple de 8. Nous travaillons avec quasiment tous les opérateurs de RIP - sauf un -, nous avons une politique d'influence sur les catalogues de services et nous accompagnons dans la durée les RIP et les territoires dans lesquels nous sommes.



Transition numérique Réponse aux enjeux actuels

Des enjeux de tarification

- ▶ La Caisse des Dépôts a exprimé ses réserves sur le niveau de tarification annoncé pour les RIP FttH
- ▶ Les tarifs de gros doivent favoriser la migration vers le THD, permettre à de nouveaux acteurs d'accéder au marché, et être cohérents avec le marché de détail

Des enjeux de structuration du marché

- ▶ Sur le FttH, la Caisse des Dépôts croit toujours au modèle d'opérateur public neutre et ouvert. La Caisse des Dépôts encourage la diversité des opérateurs d'infrastructures et de détail, y compris de proximité.
- ▶ La Caisse des Dépôts est un investisseur attentif aux mouvements de concentrations pouvant potentiellement intervenir

Des enjeux de financement

- ▶ La Caisse des Dépôts travaille à la mise en place d'outils financiers novateurs dans le cadre du plan Juncker, pour faciliter les prêts bancaires aux délégataires de concessions.
- ▶ L'appétence du secteur bancaire est manifeste pour le THD, mais elle reste encore difficile à concrétiser.

Des enjeux de couverture mobile

- ▶ La Caisse des Dépôts disposée à structurer industriellement et contribuer à une mise en œuvre effective de la couverture des zones blanches mobiles

Colloque TRIP AVICCA 2015

4

Transition numérique : réponse aux enjeux actuels

Revenue depuis peu à la Caisse des Dépôts, j'arrive avec ce débat sur les enjeux de tarification et de régulation. Cela nous ramène quelques années en arrière ; j'ai créé à l'époque à l'Arcep le CRIP, et il y avait déjà des débats sur la tarification dont certains craignaient qu'elle provoque un effet d'éviction, qu'elle soit trop basse, et ce sont les mêmes qui hurlaient en ne voulant surtout pas que l'on régule trop vite une offre naissante... Quand on pense que les RIP ont été quand même cantonnés dans une certaine partie du territoire, que l'enjeu est plutôt d'avoir des opérateurs clients, que ce sont des territoires où cette offre est naissante et où justement les opérateurs ne se risquent pas sans une initiative publique - car il s'agit bien d'un investissement privé mais avec une initiative publique -, il est amusant de voir que certains réclament une régulation à cor et à cri !

Nous avons clairement exprimé nos réserves sur le niveau de tarification, et d'abord sur le principe d'une tarification trop prescriptive et, pour avoir été régulatrice, je pense que la régulation doit plutôt libérer les énergies et le dynamisme, et encadrer quand c'est nécessaire. L'objectif est d'attirer des opérateurs. J'entends bien que le Parlement a souhaité que l'Arcep se saisisse de cette question, mais l'objectif d'une régulation soft (une *soft law*) est de ne pas se lier les mains trop vite, en attendant de voir ce que devient le marché, afin de pouvoir faire face aux éventuels règlements de différends qui risqueraient d'arriver *up front*. Nous avons donc exprimé ce que nous pensions de ce sujet d'une tarification excessive qui risquerait d'étouffer dans l'œuf l'innovation et ces belles initiatives que sont les RIP. Les tarifs de gros doivent favoriser la migration du cuivre vers la fibre, permettre à de nouveaux acteurs d'accéder au marché, et être cohérents avec le marché de détail, en évitant, certes, quelque chose qui pourrait s'apparenter à de la surcompensation par de l'aide publique, mais de là aux tarifs qui nous sont annoncés, il y a une marge.

Le deuxième enjeu est l'enjeu de structuration de ce marché. Oui, nous croyons toujours au modèle d'opérateurs de réseaux neutres, ouverts et mutualisables. C'est notre faiblesse, mais c'est aussi, pour avoir parcouru le monde, ce que pensent un certain nombre de pays qui regardent ce modèle comme le modèle français. Nous pensons que cela nécessite de bonnes offres de gros et nous encourageons la diversité des opérateurs. Nous serons toujours là, au service de la diversité et de la libération des énergies, et sommes un interlocuteur très attentif aux mouvements d'éventuelles concentrations qui pourraient intervenir. Nous sommes prêts à accompagner de tels mouvements, mais pas à n'importe quel prix. Ceci dit, nous encourageons à la mutualisation, par exemple avec la constitution de holdings, c'est-à-dire le regroupement de territoires afin de ne pas émietter les initiatives. Rétrospectivement nous n'avons pas émietté le territoire français en créant les RIP, puisque nous avons au final 5 ou 6 acteurs de RIP. La constitution de *holdings* de RIP que nous encourageons et favorisons permet d'exposer ces territoires à d'autres investisseurs, comme nous l'avons déjà fait. C'est un mouvement qui renforce les acteurs et rend les RIP plus pérennes encore.

Nous souhaitons également une commercialisation plus facile et plus intense des réseaux d'initiative publique avec les grands acteurs nationaux, et nous souhaitons engager un dialogue avec eux pour voir pour quelle bonne raison ils ne viennent pas sur les réseaux d'initiative publique. Ce regroupement, la mobilisation des opérateurs de commercialisation qui viendraient sur les RIP avec des offres faciles, simples constituent des éléments importants et nous travaillons donc sur ces 2 problématiques.

Quand nous nous sommes engagés dans les RIP, il n'y avait pas forcément beaucoup d'investisseurs. Nous sommes très contents parce qu'il y a en a plus aujourd'hui, nous en côtoyons, et il y a une demande des investisseurs pour ce type de réseaux. Quand j'ai mené une étude pour Neelie KROES pour attirer des investisseurs de long terme dans les réseaux, malheureusement, la plupart des fonds d'infra « *rankaient* » les télécoms en rang 10 derrière les

autres infrastructures traditionnelles. Je les rencontre aujourd'hui, puisqu'ils sont mes partenaires dans les autres réseaux que je finance, les réseaux plus traditionnels et moins risqués peut-être que sont les autoroutes, des infrastructures bien régulées, l'énergie, les déchets, les ports, les aéroports, etc... Aujourd'hui ce n'est plus le cas, ils sont prêts à venir avec un certain nombre de conditions.

Les RIP ne sont pas un investissement public, c'est un faux débat ; les RIP sont un investissement privé sous contrainte publique. Un jour se posera la question du degré de protection de cet investissement privé et de l'asymétrie de cette protection entre les différentes zones dans lesquelles nous avons saucissonné notre territoire. C'est-à-dire que l'investissement privé dans les zones denses et peu denses est relativement protégé de l'investissement des RIP, ce qui n'est pas le cas de l'investissement des RIP qui n'est pas protégé d'un investissement éventuellement concurrent. Par conséquent, pour attirer des investisseurs et attirer des fonds prêts à investir massivement pour aller vite, c'est un vrai sujet.

Enfin, l'avenir c'est quoi ? Il y a encore des enjeux de couverture mobile : des enjeux pour la couverture des zones blanches mobiles et, au-delà de la mutualisation de la fibre, des enjeux de mutualisation des infrastructures mobiles passives et nous y travaillons avec les industriels. Et puis, au-delà de ces réseaux de collecte et de ces réseaux de desserte qui, un jour, seront des réseaux de collecte pour les réseaux mobiles, nous avons des enjeux avec les *smart cities*. Je pense qu'avec ces réseaux privés mais d'initiative publique nous avons un modèle sur lequel nous pouvons travailler dans les *smart cities*. Mais ce sont des débats pour demain où l'AVICCA a toute sa place ; nos villes ont besoin de réfléchir à ce que sont véritablement ces réseaux qui cassent les silos et qui libèrent les énergies avec les milliards de capteurs et de réseaux de collecte de données que nous allons déployer demain.

Patrick VUITTON

Merci. Nous poursuivons avec Antoine DARODES.

Antoine DARODES, Directeur - Agence du Numérique

Merci, Monsieur le Président, de m'accueillir aujourd'hui, J'aurais pu ne pas être là puisque je ne suis plus le premier patron du Plan France Très haut débit, car en effet depuis le début du mois de novembre, nous avons un nouveau patron du Plan France Très haut débit, Igor PRIMAULT, qui est présent aujourd'hui. Mais je vous rassure, en tant que directeur de l'Agence du Numérique, j'aurai toujours un œil particulièrement attentif sur l'avancée de notre Plan France Très haut débit.

Le Plan France Très haut débit est une longue marche qui est pavée de gros et de petits cailloux. Nous en avons déjà eu beaucoup - trois changements de gouvernement, une réforme territoriale, des lois de finances, des fusions, des méga fusions... Nous avons toujours des gros cailloux et des petits sur lesquels il faut passer, et nous en avons encore aujourd'hui. Il est vrai que cet été nous avons, en quelque sorte, traversé une zone d'éboulements. C'était un peu difficile et cela a pu ralentir un peu les choses, mais il faut garder la dynamique que nous avons et se serrer les coudes car il est important que nous avançons soudés.

Tout a déjà été dit tout à l'heure par Patrick VUITTON sur l'avancée du plan, je corrigerai juste quelques petits fils, car les choses ont repris et avancent. Aujourd'hui nous avons engagé

1,670 milliard d'euros ; dans les décisions de financement, nous en sommes déjà à 150 millions d'euros ; et nous avons décaissé 34 millions d'euros, puisque nous avons encore fait un nouveau décaissement la semaine dernière. Alors oui, cela pourrait être mieux, on est d'accord ! Ceci dit, par rapport aux prévisions que nous avons initialement établies au tout début de l'année 2013, nous avons juste 2 mois de retard. Cela veut dire que nous avons anticipé ce décollage progressif.

Je vais maintenant vous donner mes objectifs pour la fin de l'année prochaine et je reviendrai ici, si vous m'invitez Monsieur le Président, pour que vous me les rappeliez et pour voir si nous savons remplir notre mission. À la fin de l'année prochaine, nous devons être à plus de 2,2 milliards d'euros d'engagés ; nous devons avoir multiplié par 5 les décisions de financement et être à plus de 750 millions d'euros ; et nous devons avoir dépassé les 150 millions d'euros de décaissés. Vous me rappellerez ces chiffres, nous les comparerons aux réalisés et nous en répondrons. Si j'annonce ces chiffres, c'est parce que nous les avons calculés, et que nous avons depuis quelques mois procédé à des simplifications, à des accélérations de procédures qui étaient, il est vrai, quelque peu complexes et parfois kafkaïennes. C'est plus de travail pour la Mission et pour l'Agence du Numérique, mais nous commençons à en voir les fruits. Nous avons eu un comité d'engagement particulièrement bien rempli début novembre et nous en aurons encore un particulièrement chargé début décembre. Bref, les choses avancent.

Nous voyons également que, du côté des collectivités, le premier semestre 2016 est l'année de la réalisation. Quelques gros projets ont déjà été lancés, je pense notamment à l'Alsace qui a attribué un marché de plus de 400 000 prises et je salue tout le travail qui a été fait par l'équipe du Conseil régional de l'Alsace qui a permis de faire aboutir ce grand projet. Comme cela a été rappelée par Thierry JOUAN tout à l'heure, il y a aujourd'hui près de 35 collectivités qui devraient attribuer leurs marchés d'ici la fin de l'été 2016 et ces marchés connaîtront des débuts d'exécution dès le milieu de l'année 2016.

Un petit point rapide concernant la notification à la Commission européenne. Oui, cela a été un des gros cailloux de l'éboulement de cet été dont je vous parlais, avec une pique de la Commission, peut-être parce que nous avons mis un peu trop de pression sur les délais et trop vite considéré son accord comme acquis. Mais je tiens à remettre les choses dans l'ordre. Les discussions que nous avons avec la Commission européenne sont des discussions normales, elles sont sereines et ne concernent pas à titre principal la question du mix technologique ou de la neutralité technologique. Nos petites affaires dans notre arrière-cuisine française, ce n'est pas ce qui intéresse la Commission européenne. L'Europe, ce n'est pas la France en grand et elle a d'autres préoccupations, plus européennes, par rapport à notre projet, qui nécessitent des investigations complémentaires mais qui ne sont pas particulièrement ciblées sur la question de la neutralité technologique de la montée en débit, contrairement à ce que je peux lire ça et là. Il est très clair que les travaux continuent, j'ai fait deux déplacements la semaine dernière à Bruxelles et je peux vous dire que les signaux sont plutôt positifs. Nous espérons une décision avant la fin de l'année, mais nous comprenons que cela ne sera pas avant début février que l'on pourrait avoir le sésame écrit tant espéré. Il y a encore des documents et des informations à apporter, mais il est important que nous soyons soudés vis-à-vis de la Commission ; c'est difficile de défendre un Plan co-construit quand certains acteurs de cette coconstruction s'attaque au Plan. Sa première réaction a quand même été de dire que ce projet est complexe et ambitieux, mais en plus les Français sont particulièrement habitués à venir brouiller les messages avec différentes institutions ou organismes qui ont pu intervenir dans le processus. Je peux vous assurer que cela a ralenti les choses... Désormais le processus est stabilisé et nous aurons une décision au tout début de l'année prochaine.

Concernant les questions de tarification, les réseaux FTTH publics que l'on construit étant des infrastructures essentielles, stratégiques, ce ne sera pas la jungle. Nous avons la conviction que ces réseaux ne sont pas comme ceux de première génération, où il y avait de la concurrence et

plusieurs utilisateurs. Le Gouvernement et les Parlementaires ont donc décidé d'encadrer ces tarifs, à travers des lignes directrices qui sont bien de la *soft law*, il peut donc y avoir une marge de manœuvre. Aujourd'hui, la balle est dans le camp du régulateur, qui doit émettre ces lignes directrices. Sur cette base, nous pourrions ensuite avoir ensemble une réflexion sur l'éventuelle nécessité de redéfinir, de repréciser les choses dans le cadre des lignes directrices. Éventuellement, nous réfléchissons à avoir une offre de référence du Plan France Très haut débit, construite sur la base des lignes directrices que pourrait rendre le régulateur, mais nous attendons que la balle revienne lors de leur publication.

Il est clair qu'avec 26 euros l'offre activée, il serait difficile de rendre économiquement viables les réseaux d'initiative publique et je pense que le message délivré tout à l'heure par le Président de l'ARCEP est de nature à rassurer sur ce point. Pierre BONTEMPS réclamait tout à l'heure de tarifs s'élevant à la moitié des tarifs préconisés par la première consultation de l'ARCEP ; je ne crois pas que l'on arrivera à ces tarifs. Le point d'atterrissage se situera probablement entre les deux, mais il ne faut pas se faire d'illusions car nous avons également des contraintes en termes juridiques et de droit européen, et nous ne pourrions pas faire des tarifs trop bas sous peine de devoir apporter des explications à la Commission. La subvention est là pour permettre la commercialisation d'un réseau dans les mêmes conditions que les réseaux non subventionnés, nous ne pourrions pas descendre trop bas. Néanmoins, je pense que nous ne sommes pas loin d'arriver à un consensus, y compris sur les offres activées. Nous y retravaillerons ensemble, dès lors que les lignes directrices de l'ARCEP seront publiées.

Avant-dernier point concernant la collecte, qui est un sujet particulièrement important pour un certain nombre d'entre vous. Aujourd'hui nous avons fixé notre jurisprudence : pour être considérés comme satisfaisants, les réseaux de fibres de collecte existants doivent permettre notamment à un opérateur-aménageur d'activer le réseau FTTH. L'activation des réseaux d'initiative publique est essentielle, et si les réseaux de fibre de collecte existants ne permettent pas à l'opérateur-aménageur d'activer le réseau public, il est légitime d'en déployer d'autres, même en parallèle et avec le soutien du Plan France Très haut débit. Dans cette mesure, nous vous recommandons néanmoins de procéder à des marchés à bons de commandes sans minimum, parce que nous espérons bien que les réseaux de collecte qui, aujourd'hui, ne permettent pas à l'opérateur-aménageur d'activer le réseau, vont évoluer et que dans les prochaines semaines ou les prochains mois, nous aurons une offre idoine. Par conséquent, plutôt que de vous relancer dans un grand plan de duplication de la collecte, qui serait très onéreux, voire ruineux, je vous invite à y aller étape par étape dans une démarche de « *stop and go* ».

Un point important concernant le « *cherry picking* ». Gabrielle GAUTHEY parlait du fait que les réseaux d'initiative privé étaient particulièrement bien protégés - oui, nous veillons à la protection de l'investissement privé - mais nous veillerons également à la protection de l'investissement public. C'est un plan organisé, et donc le *cherry picking* qui pourrait menacer les zones d'initiative publique sera contrôlé et empêché. Nous réfléchissons actuellement à des dispositions qui pourraient préciser cela car il n'est pas envisageable que nos réseaux d'initiative publique se voient concurrencer par des déploiements de *cherry picking* dans les zones les plus rentables de ces zones d'initiative publique. Nous travaillons pour voir comment nous pourrions empêcher juridiquement de tels déploiements opportunistes qui iraient à l'encontre de l'intérêt général, parce que c'est une menace qui se précise et qu'il faut pouvoir être armé pour y répondre.

Mais regardons vers l'avenir. Je voudrais d'abord saluer le travail qui a été réalisé autour du chantier de GraceTHD. Nous avons aujourd'hui identifié dans les remontées d'expériences un certain nombre de problèmes à corriger, et nous voyons bien que ce sont souvent des problèmes liés à l'articulation entre les travaux et l'exploitation. Nous voyons également que, dans l'identification des lignes et des réseaux qui sont construits, il y a encore une bonne marge de manœuvre d'amélioration et nous pensons que les travaux, que cela soit ceux liés à la BAN ou à GraceTHD, vont dans ce sens. Nous soutenons déjà depuis plusieurs mois les travaux de l'AVICCA

dans GraceTHD et d'ici la fin de l'année, nous allons voir comment financer directement pour s'impliquer complètement dans GraceTHD.

Un dernier mot pour conclure concernant le guichet mobile. Comme vous le savez, l'Agence du Numérique avec la Mission France Très haut débit sera responsable d'ici le début du mois de décembre d'un guichet mobile qui permettra de répondre de manière un peu plus coordonnée à l'ensemble des questions, notamment des élus locaux, relatives à la couverture mobile - non pas cette question de couverture juridique, binaire (oui/non) mais à cette problématique de mauvaise couverture (je capte, oui, mais mal). Nous verrons comment parvenir à traiter cela, ou comment apporter des réponses qui existent déjà mais qui sont parfois méconnues, et puis surtout nous essaierons de préparer la suite des mesures qui pourraient être construites et proposées ultérieurement.

Merci de votre attention.

Patrick VUITTON

Merci Antoine, je m'en serais voulu de ne pas avoir entendu cela, surtout sur les promesses 2016 ! Cette fois nous passons à Étienne DUGAS, de la FIRIP.

Étienne DUGAS, Président - FIRIP

Pour une fois, je vais faire l'eau froide. Vous me connaissez, je suis un éternel optimiste mais, après avoir entendu le Président de l'Arcep et Antoine DARODES, je ne le suis plus sur deux sujets : un, l'approbation du Plan à Bruxelles et, deux, les lignes directrices.

Concernant l'approbation du Plan à Bruxelles, je comprend de vos propos Antoine, que certaines associations seraient montées à Bruxelles et que vous leur reprocheriez d'avoir un ton qui ne serait pas celui défendu par la Mission. Alors, c'est vrai que la FIRIP est allée à Bruxelles, la première fois en « service commandé » et la deuxième fois nous avons fait le suivi dudit « service commandé ». Ce que je comprends à l'heure actuelle, c'est que ce n'est pas la neutralité de la MeD qui est en jeu, ce sont les aides d'État. Et la Mission n'y est pas pour grand chose puisque les aides d'État, vues de la Commission européenne, sont reprochées vis-à-vis de l'offre PRM, c'est donc plutôt l'Arcep qui est en cause, plus que la Mission. Il s'agit bien de l'offre PRM qui est en cause et absolument pas le Plan France Très haut débit. Et loin de moi de vouloir la mort du Plan, puisque j'en vis. Je rappelle juste que la FIRIP est la Fédération des industriels des réseaux d'initiative publique ! S'il y a bien une fédération qui se bat pour le Plan, c'est nous...

Il y a aide d'État, c'est manifeste, mais le péché originel remonte à quelques années. Après, rien n'empêche de modifier, d'évoluer, de travailler. Nous nous rencontrons d'ailleurs demain au ministère avec la DGE au grand complet, puisque c'est la Direction générale des entreprises qui instruit le dossier. J'espère que nous pourrions comprendre, en toute transparence, quels sont les points et les défendre, car notre objectif est bien de défendre le Plan, c'est le seul et unique objectif. Il faut lever cette épée de Damoclès sur le Plan. Si je vous écoute, et je n'ai pas de raison de ne pas vous croire, je comprends que fin janvier tout sera réglé. Parfait.

Sans entrer dans les détails, vous connaissez tous les problématiques que représente l'offre PRM ; la mise à disposition de 6 paires de fibre optique à l'opérateur historique, dans quelles conditions, et la non répliquabilité de cette offre pour tout opérateur qui voudrait les mêmes 6 paires dans les mêmes conditions.

Deuxième sujet, les lignes directrices. J'ai entendu le discours du Président de l'Arcep : « écoute et respect » ! Parfait. Il a également esquissé la cause pour laquelle 99% de cette salle n'a pas

compris comment ils étaient arrivés au tarif de 26 euros pour la prise activée. Il nous a dit : « on n'a pas eu assez de temps ». C'est cela en fait la raison : l'ensemble de l'Arcep, avec tous ses ingénieurs brillants n'a pas eu assez de temps et est donc arrivé à un tarif de 26 euros la prise activée. Force est de constater que c'est évidemment trop élevé et vous avez écouté comme moi Messieurs BONTEMPS et HAUTEFORT, c'était très clair : il y en a un qui achète à 13, l'autre à 18... On est quand même très loin des 26 euros.

Gabrielle GAUTHEY l'a rappelé, ce sont bien les opérateurs de proximité sur les RIP de première génération qui ont amené la concurrence et des offres sur mesure à des prix attractifs, et il en sera de même sur les RIP de deuxième génération. Il est capital que le tarif de la ligne activée soit accessible pour l'ensemble des nouveaux entrants, dont nous avons eu de très beaux exemples lors de la table ronde précédente. Par définition, il y aura un certain nombre d'acteurs et nous pouvons être à peu près certains que nous verrons apparaître un futur champion parmi eux.

Je dirai pour finir un mot sur le FCTVA. Je comprends la problématique de tous les élus dans cette salle qui voient leurs investissements sur la MeD surenchéris de 20%. En fait il s'agissait juste d'une mesure qui s'éteignait au 31 décembre 2014 et que personne n'avait pensé à reconduire, mais j'ai compris que, vraisemblablement, le Sénat ferait ce qu'il faut dans toute sa sagesse... Nous avons quelques sages qui seront là pour veiller au grain.

En conclusion, il n'y a pas de débat ; la FIRIP a vraiment envie du Plan France Très haut débit, nous demandons juste de la clarté, de la transparence, et nous nous battons évidemment aux côtés de la DGE pour aller défendre le Plan.

Patrick VUITTON

Merci. « L'union est un combat » comme on disait dans d'autres sphères !

Quelques questions sur cette table ronde qui ne peut manquer de susciter des interrogations auprès des opérateurs, de la Caisse, de l'Agence...

Questions / Réponses

Antoine DARODES

En attendant que les questions se préparent, je précise que je n'ai pas fait le plein des annonces, notamment des bonnes annonces. Comme vous le savez, Madame la ministre interviendra demain matin, et je ne doute pas qu'elle viendra avec quelques bonnes nouvelles !

Patrick VUITTON

On devrait faire des colloques sur 3 jours !

Patrice MARTIN-LALANDE

Merci pour les bonnes annonces de demain matin, nous les souhaitons tous !

J'ai déposé un amendement dans le PLFR qui vient en discussions cette semaine et Patrick CHAIZE au Sénat dans le PLF 2016. Nous espérons y arriver car, effectivement, il est dramatique d'avoir 20% de plus de coût pour la montée en débit et d'avoir un certain nombre d'opérations qui ont été lancées et pour lesquelles les subventions obtenues, y compris de l'Union européenne, ne seront pas revalorisées s'il y a 20% de plus à payer. C'est donc un problème lourd.

Les questions de concurrence privée/public ont été évoquées. Concernant la concurrence du VDSL2 dans les zones de RIP, y aura-t-il une façon de procéder qui apporte un service dans les endroits où c'est véritablement la bonne formule ? Et dans les autres endroits, où le déploiement de la fibre sera empêché parce que le cœur de la zone intéressante sera pris par le VDSL2, trouvera-t-on aussi quelque chose pour parvenir à un équilibre entre la satisfaction des concitoyens qui ont envie d'avoir assez rapidement accès au Très haut débit, et en même temps, que ces concitoyens ne se trouvent pas seuls dans une zone où, tout autour, auront été privés les autres concitoyens qui sont à plus d'un kilomètre du répartiteur et pour lesquels la fibre deviendra inaccessible parce qu'il n'y aura plus assez de clients sur la plaque en question ?

Antoine DARODES

Nous réfléchissons bien à protéger le FTTH public qui est complet, contre du FTTH en *cherry picking* privé. C'est vrai que la question du VDSL nous avait interpellés également, mais les retours d'expériences que nous avons de la zone très dense sont que les opérateurs qui ont parié sur le VDSL2 et pas sur la fibre, quelle qu'elle soit, souffrent. De notre point de vue, le VDSL2 n'est pas une menace pour la fibre et le FTTH. C'est une technologie qui, certes, peut apporter du très haut débit, mais avec une constance de débit qui n'est pas la même et un confort de débit qui est sujet aux interférences... Le VDSL2 c'est très bien quand il n'y a pas de fibre, notamment et y compris avec de la montée en débit du réseau cuivre, mais lorsqu'il y a du FTTH, il ne fait pas le poids. La vraie menace nous semble-t-il, c'est que nous ayons des déploiements privés de fibre en parallèle des réseaux publics FttH dans les centres bourgs de nos RIP. Nous y veillerons avec attention et serons prêts à réagir si nécessaire.

Patrick VUITTON

Merci, en attendant qu'une question se formule, j'en pose une à Cyril LUNEAU sur laquelle je n'arrive pas à avoir de réponse. Orange, et c'est très bien, a annoncé que là où il y avait des réseaux fibre, il ne commercialisait plus son réseau cuivre, en tout cas pour des abonnés internet (il continue pour les abonnés au téléphone seul). Mais je n'arrive pas à savoir si c'est partout où Orange est présent sur la fibre ou seulement si Orange est le primo-investisseur. Typiquement, si vous êtes co-investisseur quelque part ou si vous êtes *a fortiori* exploitant d'un RIP, est-ce que la consigne explicite donnée quand on veut s'abonner aux services d'Orange est de passer par la fibre, oui ou non ?

Cyril LUNEAU

Oui. C'est simple.