



Société du THD : avons-nous les moyens de nos ambitions ?

Guillaume MELLIER
Arcep

Laurent ROJEY
Agence du Numérique



Photo Colloque TRIP de printemps de l'Avicca, le 22 mai 2019

Crédit photo : © Magali Bru

de gauche à droite :

Laurent ROJEY, Directeur Agence du Numérique

Etienne DUGAS, Président InfraNum

Ariel TURPIN, Délégué général Avicca

Laurent DEPOMMIER-COTTON, Directeur du département Transition numérique – CDC/Banque des Territoires

Guillaume MELLIER, Directeur fibre infrastructure et territoires Arcep

Présentation de l'Observatoire du THD / Table ronde 1

- **Laurent DEPOMMIER-COTTON**, Directeur du département Transition numérique - CDC / Banque des Territoires
- **Étienne DUGAS**, Président - InfraNum
- **Guillaume MELLIER**, Directeur fibre, infrastructure et territoires - Arcep
- **Laurent ROJEY**, Directeur - Agence du Numérique

Ariel TURPIN

Merci Pierre-Michel Attali pour la présentation de l'Observatoire du THD. J'invite à la tribune Laurent Rojey, directeur de l'Agence du Numérique, Guillaume Mellier, directeur fibre, infrastructures et territoires à l'Arcep, Laurent Depommier-Cotton, directeur du département Transition numérique de la Banque des Territoires, groupe CDC, et Etienne Dugas, président d'InfraNum.

Au-delà de ces chiffres et graphiques, quelle est la finalité concrète de notre action ? Derrière les infrastructures qui sont un sujet important se pose la question des usages. On ne construit pas des réseaux pour la beauté du geste mais pour transformer les territoires et les politiques publiques. Comment le numérique transforme-t-il concrètement les territoires et l'action publique ?

Avant d'aborder les différents points de l'observatoire du THD, deux courtes vidéos illustreront la transformation numérique et l'émergence rapide des territoires connectés au travers de deux exemples très différents. Tout d'abord, partons dans le sud, partons à Marseille.



Vidéo « Marseille Ville Connectée »

Comme l'a précisé Daniel Sperling, Marseille est bien couverte à 90% - et même un peu plus - en THD et non pas en FttH. Comme d'autres grandes villes de la zone très dense, la complétude de la couverture en FttH semble encore bien loin et il reste de gros progrès à faire. Cela m'amène à une première question adressée à Laurent Rojey : la marche semble

haute pour atteindre les différentes échéances, quelle est la vision de l'État quant au respect de ces échéances ? Confirmez-vous qu'il reste bien au moins 3 millions de prises non financées à date ?

Laurent ROJEY, Directeur - Agence du Numérique

En effet, la marche est haute et de multiples facteurs de tension demeurent, notamment au niveau de la main-d'œuvre. Néanmoins, les précédentes marches étaient également hautes et, jusqu'à

présent, elles ont été franchies. C'est ce que l'on voit dans les chiffres qui se confirment année après année, et en particulier en 2018 avec 3,2 millions de prises déployées sur tout le territoire, soit 23% de plus que l'année précédente. Concernant cette tendance, nous avons toute raison d'être confiants sur le fait qu'elle pourra se poursuivre et que les engagements pourront être tenus.

En zone d'initiative privée, les opérateurs ont pris des engagements contraignants au respect desquels nous sommes bien sûr très attentifs avec l'Arcep. En zone d'initiative publique, il y a d'une part les AMEL et, d'autre part, les réseaux d'initiative publique qui rentrent aujourd'hui tous en phase opérationnelle et qui commencent à fournir un nombre de prises tout à fait significatif, même si l'on reste extrêmement vigilants sur chaque situation locale. L'Agence est aux côtés des collectivités territoriales pour identifier les éventuelles difficultés opérationnelles qui se présenteraient et les lever au plus vite.

Sur la question du chiffrage, il faut bien distinguer deux choses. L'objectif du plan France Très haut débit à horizon 2022 est de 100% de très haut débit avec un mix technologique, à savoir une part de FttH que l'on vise à hauteur de 80%, mais avec d'autres technologies également. L'ensemble de ce plan est aujourd'hui financé (3,3 milliards d'euros du plan France Très haut débit côté État). Ensuite, il y a la question des déploiements qui vont au-delà de 2022, et si l'on regarde aujourd'hui les projections contractualisées, soit dans le cadre des AMEL, soit dans le cadre des réseaux d'initiative publique, la part de très haut débit avec des technologies autres que le FttH est de l'ordre de 3 millions de locaux.

Ariel TURPIN

Même question pour le président d'InfraNum. Les chiffres du T4 2018 sont excellents mais c'est le cas de tous les 4^{èmes} trimestres, l'important est que cela puisse se reproduire à chaque trimestre, y compris au 3^{ème} qui est généralement plus faible. Quels éléments vous rendent confiants sur la filière chez InfraNum ?

Étienne DUGAS, Président - InfraNum

Avant toute chose, comme l'affiche le titre de l'observatoire : la filière est au rendez-vous. Depuis des années, nous en parlons dans cette enceinte, nous faisons les choses en bon ordre, mais le maître mot est « l'industrialisation », et cela ne se fait pas en un jour. Il a fallu quelques années pour que l'ensemble de la filière puisse s'industrialiser. Produire des prises FttH, c'est de l'industrie et c'est la raison pour laquelle nous sommes confiants.

Nous devons faire 4,3 millions de prises en 2019. Les ferons-nous ? Objectivement, je n'y crois pas. Mais quand bien même nous ne ferions que 4 ou 4,2 millions de prises, il est certain qu'en 2020 nous atteindrons les 4,5 millions. Vous avez vu la courbe, le pic se situe en 2020, mais il pourrait tout à fait se situer en 2021. Admettons que l'on ne fasse pas 4,3 millions en 2019, rien ne dit que nous ne ferons pas plus que ce que prévoit l'observatoire en 2021, où on commence à baisser avec un pic à 4,5 millions en 2020, mais le pic n'est peut-être finalement qu'en 2021... La certitude, c'est qu'en 2022, nous aurons collectivement réussi l'objectif du plan France Très haut débit.

En 2012, la plupart d'entre nous étaient déjà présents dans l'écosystème quand on nous a annoncé qu'en 10 ans nous allions faire 80% des locaux sur notre territoire en fibre optique... Certains en ont encore des frissons. Aujourd'hui, c'est une certitude : nous allons y parvenir. En 2022, plus de 80% des locaux seront fibrés dans le pays. C'est un véritable succès !

Évidemment, tout n'est pas parfait. Nous avons parlé d'Enedis et le ministre a annoncé une bonne nouvelle puisque le décret sera validé courant juin, permettant d'alléger les fameux calculs de poteaux avec les logiciels Comac, Camelia et autres CAP-FT afin de diminuer drastiquement les changements de poteaux. Vous avez vu les courbes :, l'utilisation des supports sera multipliée par 3,5 entre 2019 et 2022, l'impact de la modification des calculs de charge permettra de limiter substantiellement le nombre de poteaux à remplacer.

Il y a un sujet qui vous tient particulièrement à cœur à l'Avicca, parce que c'est vous qui l'avez initié, c'est GraceTHD. Pourquoi InfraNum souhaite-t-elle vous aider sur ce sujet ? Vous savez tous que ces 18 derniers mois ont été très douloureux, avec divers changements de version qui nous ont conduits à prendre collectivement du retard, ce que le ministre nous reprochait ce matin lors du comité de suivi en présence de Jacqueline Gourault. Quand on compare l'AMII et la zone RIP, il ne faut pas oublier qu'une prise RIP, c'est 45 mètres de fibre contre 15 mètres pour une prise AMII, avec par conséquent un facteur 3 entre les deux. On peut comparer des volumes en prises, mais cela ne veut strictement rien dire car, en zone RIP par définition, nous avons les prises les plus difficiles à déployer.

Ariel TURPIN

Les 3 millions de prises FttH restant à faire sont absorbables par le secteur, quand bien même elles seront beaucoup plus difficiles à faire. Ce ne sera peut-être pas l'équivalent de 3 prises de zone AMII, mais plutôt 5 ou 6 ?

Étienne DUGAS

Tout à fait, par définition, ces 3 millions de prises seront les plus difficiles que nous aurons à réaliser. La Bretagne vient d'attribuer 1,1 million de prises qui font partie des 3 millions restant à faire. Ces prises ne sont pas financées à date, tant que le guichet n'est pas ouvert. Bien sûr, nous sommes capables d'absorber ces 3 millions, puisque ces prises seront lissées entre 2021 et 2025. C'est plutôt l'inverse qui nous préoccupe, c'est-à-dire : qu'allons-nous faire de l'ensemble de effectifs et ressources que nous aurons embauchés dans l'intervalle ? Les problèmes de recrutement et de formation ne sont pas derrière nous, loin s'en faut, mais là aussi, tout est en place. Mais qu'allons-nous faire après 2022 ? Vous avez vu la courbe : il y a l'export évidemment, la vie du réseau bien entendu, et le *smart territoire*.

Ariel TURPIN

À partir de 2022, il y aura des besoins pour la maintenance des réseaux. La mutualisation produit des conséquences opérationnelles tant sur les armoires que sur les raccordements (les RIP qui subissent le mode STOC savent de quoi je parle), et cela va en effet mobiliser une partie des effectifs.

Une prise RIP vaut 3 prises en zone AMII, et une grande partie du problème est lié à l'aérien qui est une caractéristique de nos déploiements. C'est aussi un sujet qui concentre une partie importante des difficultés, à la fois en termes opérationnels et en matière de tarification. Comment l'État avance-t-il sur ce sujet ? Le ministre a donné une date pour l'arrêté, mais ce n'est pas le seul travail qui est mené du côté de l'État.....

Laurent ROJEY, Directeur - Agence du Numérique

En effet, nous sommes convaincus que la question de l'aérien est tout à fait essentielle dans le succès des déploiements, en particulier en zone rurale. C'est la raison pour laquelle un travail important a été réalisé depuis plusieurs mois, sous l'égide du ministre avec Enedis et l'ensemble des acteurs parties prenantes de cette problématique, pour faciliter ces déploiements. Nous nous sommes en particulier penchés sur la question de l'utilisation des appuis (ou poteaux) d'Enedis avec l'objectif de retravailler l'arrêté de 2001 pour revenir à la version antérieure qui est moins contrainte, celle de 1991. Ce travail est en passe d'aboutir, comme l'annonçait le ministre et l'objectif est vraiment d'aboutir courant juin.

Ariel TURPIN

Le ministre indiquait le 15 juin, donc en même temps que la clôture des AMEL.

Comment l'Arcep fera-t-elle concrètement respecter les engagements L. 33-13, que ce soit en zone AMII ou en zone AMEL ?

Guillaume MELLIER, Directeur fibre, infrastructures et territoires - Arcep

Dans les zones AMII, Orange et SFR ont proposé et souscrit au milieu de l'année dernière des engagements dans le cadre de l'article L. 33-13. Pour mémoire, ce mécanisme permet aux opérateurs de proposer au ministre des engagements. Ces propositions d'engagement sont soumises à l'Arcep pour avis et le ministre peut choisir de les accepter. Une fois que ces engagements sont acceptés, ils sont rendus juridiquement opposables et l'Arcep, dans le cadre de son pouvoir « classique » de contrôle et, le cas échéant, de sanction, peut examiner les engagements devenus obligations et s'assurer de leur respect. Le mécanisme juridique est très simple, c'est le mécanisme général de contrôle et de sanction de l'Arcep, celui pour lequel l'Arcep est parfois qualifiée de « gendarme » des télécoms.

En pratique, ces engagements devenus obligations sont généralement traduits sous la forme de différentes échéances. En zone AMII, la première échéance est à fin décembre 2020, avec une

échéance complémentaire en 2022. Concernant les AMEL, suivant les engagements locaux, il peut y avoir des échéances à différents moments puisque les structurations des engagements diffèrent. Le contrôle devient d'actualité lorsque l'échéance de l'engagement approche.

En termes calendaires, il y a un suivi en amont. Sur la zone AMII, sur les deux engagements d'Orange et de SFR, l'Arcep a d'ailleurs d'ores et déjà commencé à publier tous les trimestres, dans le cadre de ses observatoires, un suivi du volume des locaux raccordables par rapport à l'objectif et nous continuerons jusqu'à l'échéance. Ensuite, l'Arcep a la faculté, si elle l'estime nécessaire, d'ouvrir une procédure de contrôle qui, dans le cadre de ce pouvoir, peut aboutir à une mise en demeure de l'opérateur si l'obligation n'est pas remplie. Cette procédure peut être ouverte soit en amont de l'échéance si l'Autorité pense que la trajectoire n'est pas dans les clous et qu'elle a des interrogations sérieuses sur le fait que la trajectoire amène effectivement dans la zone de l'obligation, soit *a posteriori* une fois l'échéance passée si jamais l'Autorité constate qu'elle n'a pas été atteinte.

En pratique, ce contrôle va s'exercer sur la base des données sur lesquelles l'Arcep s'appuie pour publier ses chiffres trimestriels, à savoir les informations que les opérateurs s'échangent entre eux sur la commercialisation de leurs prises. C'est aussi un facteur garant de la robustesse de ces informations : à partir du moment où elles sont utilisées entre les opérateurs pour commercialiser les prises, ces informations sont tenues à une fiabilité importante.

Le premier niveau de contrôle se fera donc sur cette base et l'Arcep pourra s'assurer dans les grandes masses que les obligations sont remplies. Le cas échéant, il s'assurera d'un deuxième niveau qui peut être un contrôle plus fin de complétude des informations, notamment pour s'assurer que, sur un territoire donné, l'ensemble des locaux du territoire sont bien présents dans ces informations opérateurs et, si certains locaux ont été oubliés, qu'ils y soient rajoutés et qu'ils soient effectivement rendus raccordables pour qu'*in fine* les occupants, particuliers ou entreprises, puissent souscrire aux offres fibre.

Ariel TURPIN

Pouvez-vous préciser cette notion de calendrier ? La construction des réseaux représente un temps long et on ne peut pas mettre en janvier l'opérateur en demeure de tenir ses engagements pour le mois de février. Comment va se dérouler le compte à rebours et quel est le calendrier théorique de l'action de l'Arcep ? Pour être bien clair, s'il y a mise en demeure préalable, est-ce qu'elle doit être doublée d'une autre mise en demeure ensuite, ou bien la mise en demeure préalable suffit-elle ?

Guillaume MELLIER

D'un strict point de vue juridique, soit l'échéance est passée et on constate qu'elle n'a pas été remplie, auquel cas il y a mise en demeure de tenir cette obligation à une date qui est précisée ; soit, en amont de l'échéance, si on juge que la trajectoire est « inquiétante » et qu'il y a un doute sérieux sur le fait que l'échéance soit tenue, il peut y avoir ce qu'on qualifie en termes juridiques de « mise en demeure anticipée », qui met en demeure l'opérateur de tenir l'obligation à la date initiale.

Il y a donc un choix en opportunité de la formation de règlement des différends, de poursuite et d'instruction du Collège de l'Autorité sur le choix entre ces deux méthodes. Ce choix fait généralement écho aux enjeux associés. Sur ces engagements en zone AMII, l'Autorité considère clairement que les enjeux sont importants.

Ariel TURPIN.

Merci. Laurent Depommier-Cotton quelle vision la Banque des Territoires a-t-elle des déploiements FttH présents et à venir sur la zone RIP ? Quel bilan faites-vous selon les types de modèles utilisés par les collectivités pour réaliser l'aménagement de leur territoire ?

Laurent DEPOMMIER-COTTON, Directeur du département Transition numérique
- CDC / Banque des Territoires

La Banque des Territoires a une très grosse expérience en matière de concessions FttH puisqu'elle en a financé près d'une vingtaine. Ce sont des projets qui ne se financent pas qu'avec nous aujourd'hui, mais avec un grand nombre de cofinanceurs et qui se financent donc extrêmement facilement. La commercialisation est lancée aujourd'hui tant auprès d'opérateurs nationaux ou multilocaux que de grands opérateurs nationaux.

La préoccupation que nous pouvions avoir par rapport aux concessions concernait la montée en puissance nécessaire de la filière pour exécuter tous les contrats en termes de déploiement et nous suivons cela de très près en regardant tous les mois combien de prises ont été déployées sur les réseaux que nous finançons, et nous sommes plutôt satisfaits. Quelquefois, il y a un peu de retard au démarrage, mais finalement il se rattrape. Certains opérateurs de RIP, craignant que les installateurs ne soient justement pas au rendez-vous, font du *surbooking* et se retrouvent finalement en avance - il y a donc des réseaux qui sont en avance sur nos concessions ! Par conséquent, je confirme complètement ce que disait Pierre-Michel Attali, à savoir que la filière est au rendez-vous, tant les opérateurs que les installateurs, et que toute la machine industrielle répond. C'est une très grosse satisfaction sur les concessions.

Ce que la Banque des Territoires trouve aussi intéressant dans ce modèle concessif, que l'on a vu notamment dans les dernières concessions attribuées, c'est le fait que des engagements sont pris sur une couverture totale du territoire, vraiment 100%. On parle des 3 millions de lignes en zone RIP restant à couvrir, mais il y a aussi un angle mort que l'on n'a pas encore évoqué jusqu'ici concernant les fameux 8% de prises raccordables à la demande ou raccordements longs sur devis dans les zones d'initiative privée. Leur financement pour le moment n'est pas vraiment assuré.

Ce que nous trouvons également sympathique dans les concessions, c'est la maîtrise du calendrier par les collectivités, ainsi que le mode de déploiement. J'ai récemment rencontré une collectivité qui est dans une procédure AMEL et qui disait : « c'est embêtant, l'opérateur va poser beaucoup de poteaux car nous avons plein de câbles enterrés, il va polluer le paysage avec des poteaux ». Si elle veut que les réseaux soient enterrés, dans un AMEL, la collectivité n'a rien à dire alors que, dans une concession, cela peut évidemment figurer dans les contrats. Concernant le calendrier de

déploiement, il y a des pénalités assez fortes, selon un mécanisme qui est en général à la main des collectivités. C'est donc beaucoup plus cadré que le dispositif L. 33-13 qui n'a pas encore été mis en œuvre et qui de toute façon n'est pas à la main des collectivités.

Il y a évidemment un coût à la concession et des chiffres ont été évoqués pour les 3 derniers millions de prises ; je les considère comme extrêmement conservateurs c'est-à-dire comme une fourchette haute. Quand on voit les dernières concessions qui ont été attribuées avec des taux de subvention de premier établissement de l'ordre de 100 euros la prise, à peine 10% de l'investissement, avec parfois des clauses par lesquelles l'opérateur prévoit de donner de l'argent à la fin à la collectivité...

Nous n'avons pas encore participé financièrement à des AMEL, mais nous sommes prêts à le faire pour ceux qui pourraient encore se mettre en œuvre. L'AMEL a aussi ses avantages ; il peut être mis en place plus rapidement, ne serait-ce qu'à cause de la durée de la procédure de concession ou de DSP.

Ariel TURPIN

18 mois, pour l'instant, c'est plutôt plus long qu'une DSP...

Laurent DEPOMMIER-COTTON

Bien sûr, il y a eu des délais administratifs dans les AMEL, mais la collectivité peut quand même espérer discuter avec les opérateurs plus rapidement dans un cadre AMEL que dans le cadre d'une DSP, car la procédure de DSP comporte de nombreuses étapes obligatoires et est forcément très longue.

Enfin, il n'y a pas de coût pour la collectivité dans l'AMEL, du moins pas maintenant car il pourrait y avoir des coûts cachés, notamment parce que les engagements qui sont pris ne sont pas pour 100% du territoire. Il y a au moins les 8% et j'ai même entendu parler d'une offre AMEL avec 20% de prises raccordables à la demande ou raccordements longs. Il n'y a pas de financement de ces prises et si un jour on décidait de terminer le déploiement pour atteindre un vrai 100%, comment fera-t-on ? À part refaire une concession qui sera nécessairement attribuée à l'opérateur titulaire de l'AMEL et donc dans des conditions économiques probablement pas très favorables, je ne vois pas comment on résoudra ce problème.

Cela dit, l'AMEL peut être une solution pragmatique à court terme pour certaines collectivités.

Ariel TURPIN

Des questions ont été posées par la salle sur les raccordements longs et les raccordements sur demande, ainsi que sur la notion de complétude. Une question pour l'Arcep : « à quand la publication de la mise en demeure d'Orange sur la complétude » ?

Je réponds à une question sur l'AMEL Sud THD : il a été publié le 16 mai sur le site de l'Arcep.

S'agissant de la mise en demeure d'Orange, une question complémentaire : « quel le délai avez-vous donné à Orange pour respecter la complétude » ? Cela pourrait fournir une indication pour un opérateur par rapport au L. 33-13.

Guillaume MELLIER

Le président de l'Arcep, Sébastien Soriano, avait indiqué il y a un an au TRIP de printemps que l'Autorité rentrait dans une phase de contrôle des obligations de complétude. Il y a des obligations de complétude qui sont liées aux points de mutualisation (PM) et aux zones arrière de PM. On est rentré dans la zone temporelle où, pour un certain nombre de PM, sans qu'il puisse n'y avoir de débat, l'obligation de complétude est arrivée à échéance. Indépendamment de la question de savoir quand elle commence exactement, il y a des PM pour lesquels il est clair que l'obligation est à échéance et l'Autorité a engagé un certain nombre d'actions de contrôle en la matière.

Nous avons été amenés à rendre public en début d'année qu'une première mise en demeure avait été rendue, qu'elle portait sur l'opérateur qui a le plus déployé parce que, en termes de séquençage de ce contrôle, nous l'avions organisé comme cela, mais que d'autres actions de contrôle étaient en cours. Je sais que c'est une demande récurrente de l'Avicca mais, à ce stade, cette décision n'est pas publiée, notamment parce que plusieurs autres actions de contrôle de la complétude sont en cours, et que nous jugeons qu'il est préférable d'avancer sur ces contrôles. Mais cette décision sera publiée *in fine*...

Ariel TURPIN

Quel délai a obtenu Orange ?

Guillaume MELLIER

Sur cette première mise en demeure, nous avons été amenés à indiquer qu'elle portait sur de l'ordre de 400 PM. Elle date de fin décembre 2018 et l'échéance de cette mise en demeure est le 31 décembre 2019.

Ariel TURPIN

Merci. Il y a plusieurs questions sur les AMEL, dont certaines auxquelles je pense pouvoir répondre. Les AMEL ont pour l'instant été simplement acceptés par le ministre, mais la signature des arrêtés serait imminente.

Il y a une question récurrente sur le financement des raccordements longs dans les AMEL : comment seront-ils financés ? Les opérateurs souhaiteraient recevoir des subventions pour le faire or, sauf erreur de ma part, c'est juridiquement impossible ?

Laurent ROJEY

D'abord une remarque préalable sur la question du raccordement des locaux les plus isolés qui s'est posée pour tous les grands réseaux d'infrastructure. On sait bien qu'aller chercher ces locaux peut coûter beaucoup plus cher que le local standard. Finalement, on peut se réjouir d'être aujourd'hui en train de se poser ce type de questions. Cela rejoint globalement le fait qu'on soit effectivement dans beaucoup de territoires dans une dynamique de généralisation du FttH, ce qui est en soit une bonne nouvelle.

S'agissant plus particulièrement des AMEL, le gouvernement et l'Arcep qui donne un avis sur chacune des propositions d'engagement des opérateurs sont très attentifs aux conditions de ces engagements. Parmi ces conditions, la part des raccordements à la demande ou raccordements longs est l'un des éléments que l'on regarde avec le plus d'attention et sur lequel nous avons les lignes rouges les plus strictes. En tout état de cause, si ce type de raccordement est prévu dans les propositions d'engagement, nous veillons à ce que cette part reste tout à fait limitée.

Ariel TURPIN

La question portait plus précisément sur le financement. Il n'y a aucun financement public à solliciter par les opérateurs privés sur ces raccordements longs, ou bien la porte est-elle ouverte ?

Laurent ROJEY

Non, pour nous les engagements des opérateurs sont sur fonds propres et on n'est pas sur des modèles mixtes privés/publics.

Ariel TURPIN

Le 100% FttH ne sera pas tout de suite atteint et il existe des technologies intermédiaires pour permettre aux personnes qui ne bénéficieront pas du FttH à court terme de patienter. Laurent Rojey, le guichet cohésion numérique a été mis en place au niveau de l'Agence du numérique. Quel est le rythme de mise en œuvre de ce guichet maintenant qu'il est ouvert et quelle estimation faites-vous de la répartition des technologies employées, leur rythme de déploiement et les perspectives à terme ?

Laurent ROJEY

Le dispositif cohésion numérique vise à répondre à l'objectif 2020 de bon haut débit pour tous, car il y a une part des locaux pour lesquels, à cette échéance, il n'y aura pas de bon haut débit par les technologies filaires et pour lesquelles nous aurons besoin d'avoir recours à des technologies alternatives, des technologies hertziennes, qu'il s'agisse du THD radio, du satellite ou de la 4G fixe. Ces technologies peuvent avoir un coût d'installation parce qu'il peut y avoir besoin d'une antenne

par exemple, et le dispositif vise à compenser pour les personnes ou les entreprises qui sont dans cette situation ce surcoût à travers un soutien de l'État qui peut aller jusqu'à 150 euros. Une enveloppe de 100 millions d'euros a été dimensionnée pour ce dispositif, ce qui est significatif.

Depuis à peu près un an, nous avons travaillé avec 11 opérateurs qui couvrent l'ensemble des technologies évoquées pour mettre au point ce dispositif. Le Premier ministre l'a lancé fin mars sur les technologies THD radio et satellite lors de son déplacement dans le Gers, et les opérateurs 4G fixe devraient rejoindre le mouvement dans les prochaines semaines.

Ariel TURPIN

Un message adressé au régulateur a été porté par InfraNum lors de la table ronde. Les technologies transitoires seront essentielles pour faire la jonction avec le 100% FttH, qui ne sera d'ailleurs peut-être jamais 100% sur certaines zones de déploiement, notamment privées. La demande de prolongation de l'ouverture du guichet THD radio est une demande que nous portons aussi du côté de l'Avicca. Quelle réponse le régulateur peut-il apporter à cette demande ?

Guillaume MELLIER

Je rappelle que l'Arcep a fait le choix en 2017 de prévoir l'utilisation d'une partie de la bande de fréquences dite bande 3,5 GHz (qui va de 3,4 à 3,8 GHz) afin que ces fréquences puissent être sollicitées par les acteurs du territoire, collectivités et opérateurs, pour fournir des services fixes à très haut débit sur le territoire - c'est le « guichet THD radio ».

À date, deux autorisations ont été attribuées et quelques demandes supplémentaires sont en cours d'instruction. Ce guichet utilise une partie de la bande 3,5 GHz qui est aussi la bande identifiée au niveau mondial pour la 5G. Nous avons donc une double préoccupation, afin de permettre de répondre à ces deux besoins : l'utilisation efficace de la bande et la bonne cohabitation, car le spectre est une ressource rare, il faut donc être efficace dans son affectation et ne pas sur-réserver.

Au vu des enjeux de cohabitation et de bonne utilisation, l'Arcep a été amenée dans une consultation publique à l'automne 2018 à envisager une accélération du guichet. L'objectif étant de dire qu'il y a un besoin de visibilité et de savoir si on est en mesure d'avoir de la visibilité plus vite et sur quels territoires vont porter les projets très haut débit. La date de mars 2019 avait été évoquée à cette époque. Il y a eu des retours assez divergents sur le sujet par les différentes parties prenantes.

Cela nous conduit aujourd'hui à lancer un processus de recensement des projets. L'enjeu est de clarifier rapidement quels sont les territoires qui envisagent un projet et quels sont ceux qui n'en prévoient pas, pour faire en sorte que là où il n'y a pas de projet, les fréquences puissent être utilisées pour la 5G et qu'on n'ait pas de sur-réservation qui ne soit pas efficace, tout en gardant ces fréquences pour les projets THD radio, là où des projets sont envisagés et où les porteurs de projets avancent dans leur réalisation. L'objectif, dans la concertation, est d'avancer en termes de visibilité, de clarifier les choses (où y a-t-il des projets, où n'y en a-t-il pas ?) pour pouvoir être efficace et pragmatique dans la suite.

Ariel TURPIN

Ce n'est pas une ouverture, ce n'est pas une fermeture...

Guillaume MELLIER

C'est un recensement, pour s'adapter à la réalité des territoires et aux projets portés par les territoires, qui devrait être mis en œuvre et lancé prochainement.

Ariel TURPIN

Un sujet important et un peu clivant de cet observatoire réside dans la différence observée sur le marché Pro selon qu'il existe un RIP ou pas. Nous avons tous été interpellés par la présentation faite par Pierre-Michel Attali. Comment le régulateur explique-t-il la persistance de telles différences entre les zones desservies par un RIP 1G et celles qui ne le sont pas en matière de dynamisme de l'offre concurrentielle s'agissant du marché pro ?

Une question sous-jacente intéresse de nombreuses collectivités concernant l'aménagement et les changements de zonage en matière de marché professionnel : est-il possible d'avoir une régulation qui favorise le marché professionnel sans porter préjudice aux RIP de première génération qui ont été les premiers à dynamiser ce marché ?

Guillaume MELLIER

La question est pertinente. Oui, là où il existe un RIP 1G, il y a dynamisation du marché de la fibre : une offre supplémentaire est fournie dans certaines conditions, elle est disponible pour un certain nombre d'acteurs qui eux-mêmes vont agir sur le marché de détail, et il y a donc un effet de dynamisation. C'est aussi le cas lorsque des acteurs privés investissent dans le déploiement de réseaux en fibre optique, notamment en utilisant l'accès au génie civil d'Orange.

Ensuite, il faut partager un constat. Aujourd'hui, quand on fait la somme de ces actions publiques et privées, cette dynamisation reste largement insuffisante et il y a un déficit de disponibilité de fibre abordable pour les entreprises sur le territoire. Pierre-Michel Attali parlait d'un constat un peu critique, que nous partageons. C'est un constat que le régulateur a posé de longue date et en particulier depuis deux ans et demi, au moment du dernier cycle d'analyse du marché. Oui, il faut en faire beaucoup plus sur la fibre optique pour les entreprises. L'Arcep est ainsi en train de dérouler une stratégie qui vise à démocratiser la fibre pour les entreprises, et à faire en sorte que la fibre soit largement accessible à l'ensemble du tissu économique, pas seulement aux grandes entreprises mais à tout le tissu de PME-TPE.

Une fois qu'on a dit cela, se pose la question du comment. En sous-jacent à ce qui a été exprimé, il y a un désaccord sur les modalités. Un des reproches qui nous est adressé par certains est que, à date, nous n'avons pas imposé à l'opérateur historique de fournir une offre activée sur fibre. Mais cela part d'un constat très clair : imposer cela aurait consisté à continuer ce qui est fait depuis

longtemps. Si aujourd'hui la situation n'est pas satisfaisante, c'est aussi qu'il y a besoin d'en faire plus, d'où le choix qui a été fait et assumé par l'Arcep.

J'entends souvent dire que l'Arcep n'est pas favorable aux offres activées, mais sur le marché entreprises, ce n'est pas le cas. On est tellement convaincu qu'il faut des offres activées qu'on pense qu'elles doivent être basées sur un marché concurrentiel ; il faut qu'il y ait plusieurs offreurs et qu'il y ait une dynamique concurrentielle entre ces offres. D'où le choix, posé il y a deux ans et mis en œuvre depuis, de faire émerger une concurrence entre plusieurs opérateurs d'infrastructure et plusieurs offres activées sur la fibre. C'est en train de fonctionner puisque, aujourd'hui, 3 offreurs sont présents sur ce marché et ont lancé leur offre, une offre qui s'étend petit à petit - certains sont présents sur quasiment l'intégralité de la zone d'initiative privée. L'enjeu est de parvenir à avoir plusieurs offres activées. Ce marché concurrentiel étant à notre avis le seul moyen d'assurer qu'on ait dans la durée des offres performantes, tant en termes de fonctionnalités que de prix.

D'où l'action mise en œuvre qui se base sur l'idée qu'il faut profiter de l'opportunité de l'arrivée de la fibre en masse pour changer l'approche sur le marché entreprises. Cela veut dire essentiellement deux leviers. D'une part, faire en sorte que ces déploiements en masse fournissent les offres attendues par les entreprises et qu'elles intègrent y compris les garanties de qualité de service (notions de GTR et de délai de rétablissement), d'où les actions de mise en place de produits à qualité de service renforcée, avec des obligations qui ont été imposées à Orange sur ses réseaux et qui ont vocation être progressivement étendues à l'ensemble des opérateurs d'infrastructure. Et, d'autre part, le développement de la concurrence sur le marché de l'activé avec l'objectif d'avoir une dynamique concurrentielle entre plusieurs offres.

Enfin, on ne peut que se réjouir de la dynamique qui est en cours sur le marché, avec Bouygues qui se renforce sérieusement, Free qui a annoncé lancer des offres entreprises ; et l'apparition d'acteurs dédiés au *wholesale* qui fondent leur stratégie sur la disponibilité d'offres de gros... L'ensemble de ces mouvements sont révélateurs qu'il se passe des choses actuellement sur le marché et que c'est en train de bouger. Nous pensons que ce sont les premiers produits de cette stratégie et qu'il est essentiel de la poursuivre et de l'amplifier.

Ariel TURPIN

Même question à la Banque des Territoires : sur les RIP de deuxième génération, vous avez une bonne vision, mais sur les RIP 1G, il s'agit d'une vision historique !

Laurent DEPOMMIER-COTTON

La Banque des Territoires a financé une trentaine de RIP de première génération dans les années 2000, nous avons évidemment un bon retour d'expérience.

Je voudrais d'abord saluer que l'Avicca braque à nouveau le projecteur sur la question du marché professionnel qui n'est pas assez abordée. L'Avicca évoque ce sujet quasiment à chaque colloque TRIP, notamment avec une étude qui avait été réalisée spécifiquement sur ce sujet il y a quelques années.

Les RIP 1G sont des grands dynamiseurs pas seulement de la concurrence mais aussi de la numérisation des entreprises et plus largement des professionnels et des services publics. À travers les RIP de première génération, les collectivités ont développé un réseau de fibre optique dans les territoires qui a permis le dégroupage quasiment généralisé du territoire et, dans le dégroupage il y a évidemment des offres activées pour les entreprises qui sont rendues disponibles par le délégataire de la collectivité.

Et puis, le réseau optique est allé chercher des sites à enjeux, des centres-villes où il y avait pas mal d'entreprises, des zones d'activités économiques que les collectivités ont déployées, des sites publics sensibles et évidemment les collèges (quasiment tous les départements qui ont mis en place des RIP 1G ont raccordé leurs collèges)... Du coup, sur ces sites, soit en fibre optique directement, soit à travers le dégroupage, il y a des offres proposées par le délégataire, des offres de gros supplémentaires qui apparaissent et qui attirent souvent plus d'une dizaine d'opérateurs. Pour cela, il faut évidemment que les prix soient attractifs par rapport à ceux des grands concurrents. Mais les délégataires ne cassent pas les prix, ils rendent surtout les conditions d'accès au territoire suffisamment attractives pour qu'effectivement plus d'une dizaine d'opérateurs viennent et se mettent à prospecter sur le territoire. Ces opérateurs vont voir des entreprises qui souvent n'avaient jamais été dérangées par les opérateurs... D'ailleurs, lorsqu'on fait des sondages auprès des entreprises dans les territoires, elles disent que les opérateurs ne s'occupent pas d'elles, qu'ils sont très chers, etc. Dès qu'elles voient arriver des opérateurs alternatifs, elles s'y intéressent et, souvent, elles souscrivent des services auprès d'eux, notamment des services de fibre optique. Selon notre expérience, à l'échelle d'un département moyen qui a mis en place un RIP 1G avec un opérateur neutre convenablement actif, on a souvent de l'ordre d'un millier d'entreprises qui se retrouvent aujourd'hui raccordées en fibre optique et 1 500 avec des offres DSL de cet opérateur. C'est un impact direct qui n'est pas négligeable. L'impact indirect est également important parce que, souvent, quand un opérateur alternatif est venu voir l'entreprise, celle-ci va voir son opérateur habituel en lui disant qu'on lui propose quelque chose d'intéressant et en lui demandant ce qu'il a à proposer.

Cela impacte profondément le territoire et pas simplement sur le plan des services télécoms. Quand les opérateurs alternatifs viennent voir les entreprises, ils essaient d'être compétitifs sur le prix, mais ils essaient surtout de se distinguer par des services : par exemple, le PABX dans le Cloud ou la mise en place de vidéoconférences, etc. Toutes sortes de services supplémentaires sont proposés, c'est cela qui fait réfléchir l'entreprise et qui fait remonter le fameux indice de numérisation dont a parlé Pierre-Michel Attali et sur lequel la France est à la pitoyable 16^{ème} place sur 28 pays européens. Quand on gagne 1% en pénétration de raccordements optiques d'entreprises, on gagne 0,82% sur l'indice de numérisation des entreprises, parce qu'en fait les opérateurs aident les entreprises à parcourir ce chemin d'appropriation de nouveaux usages. C'est le mécanisme vertueux que nous avons pu constater et qu'il faut évidemment essayer de prolonger et de répliquer sur les réseaux FttH maintenant. Sur les RIP FttH, nous poussons beaucoup pour qu'il y ait de vraies offres activées qui permettent au plus grand nombre d'opérateurs de continuer à faire ce travail de commercialisation et d'évangélisation sur l'appropriation des nouveaux usages numériques dans les entreprises.

Guillaume Mellier a évoqué la mise en place d'un acteur *wholesale* en particulier ; il s'agit de Kosc Telecom, un opérateur que l'on cofinance pour qu'il développe des offres activées sur les réseaux FttH d'Orange. C'est une alternative à l'idée d'avoir des offres activées directement chez Orange.

C'est un opérateur neutre et on essaie de reproduire sur les déploiements FttH d'Orange, à travers cet opérateur, la dynamique vertueuse que nous avons pu constater notamment sur les RIP 1G.

Étienne DUGAS

Ce sujet nous a toujours tenu à cœur chez InfraNum. Quand j'ai lancé la FIRIP ici en 2012, j'avais mis en avant Adista qui est un des grands acteurs et un des grands clients des RIP de première génération. Force est de constater que, depuis 6 ans et demi, il ne s'est pas passé grand chose. Quand on regarde les parts de marché, elles n'ont quasiment pas évolué.

Je me souviens également que, lorsque Sébastien Soriano a pris ses fonctions à l'Arcep, lors de ses premiers vœux il avait mis le marché entreprises comme un des moments forts de son mandat. Là aussi, nous restons encore sur notre faim. Force est de constater que, depuis 4 ans qu'il est à la tête de l'Arcep, cela n'a pas beaucoup évolué.

En matière de concentration, on parle de Jaguar, de Keyyo et de Nerim rachetés par Bouygues Telecom et Free. La concentration est-elle un bon signal ? Je n'en suis pas sûr. Je ne comprends pas pourquoi Bouygues Telecom et Free n'ont pas directement attaqué Orange et SFR sur ces parts de marché entreprises. C'est surprenant. Ce qui est certain, c'est que la généralisation du FttH va forcément dynamiser le marché et, pour avoir fait partie des pionniers sur les RIP de première génération, je peux attester que cela dynamise le territoire et que les TPE et PME attendent des offres sur mesure et pas une offre packagée sur l'étagère.

Ariel TURPIN

Ce sujet sera réabordé lors de la table ronde 3 consacrée au marché Pro.



Nous avons vu l'importance que prend le sujet des territoires connectés auprès des adhérents de l'Avicca, ainsi qu'au sein d'InfraNum. Les territoires connectés ne concernent pas que les très grandes villes ou métropoles. Voyons par exemple comment Soissons gère ce nouveau dossier.

Vidéo « Soissons Smart City »

Comment InfraNum voit-il le sujet du territoire connecté ? Est-ce seulement la métropole ou la ville connectée, ou bien également le village connecté ?

Étienne DUGAS

L'ignoble anglicisme « *smart city* » que tout le monde utilise sous-entendrait qu'il y a un « *dumb village* » ! Évidemment, ce n'est pas le cas ; le territoire doit être connecté et il ne s'agit pas de ne s'occuper que des métropoles. Bien entendu, il est beaucoup plus facile pour une métropole de se

préoccuper de l'ensemble de ses réseaux en silos pour essayer, autant que faire se peut, de mutualiser l'ensemble des services et des données sur les réseaux des collectivités, dans le seul et unique but de servir le citoyen et d'améliorer la qualité de vie.

C'est une des raisons pour lesquelles nous avons fait évoluer notre nom : si nous sommes passés de FiRIP à InfraNum, c'est justement pour se préoccuper de ces territoires connectés. Il s'agit de n'importe quel type de territoires et, a quelques jours des élections européennes, WiFi4U en est un bel exemple : il y a aussi des villages qui ont candidaté à WiFi4U. Cela illustre bien que l'échelle est très large et que cela ne s'adresse surtout pas qu'aux métropoles.

Ariel TURPIN

Dans la vidéo sur Marseille, Daniel Sperling évoquait un partenariat avec la Banque des Territoires. Est-elle aussi partenaire de territoires un peu plus ruraux ? Comment vous impliquez-vous dans d'autres territoires ?

Laurent DEPOMMIER-COTTON

La Banque des Territoires parle non seulement de *Smart City* mais aussi de « territoires intelligents » et pense beaucoup aux territoires ruraux en particulier. Cette notion de « territoire intelligent » est assez vaste. Pour résumer, on considère qu'elle a 4 volets.

D'abord, ce sont toutes les applications qui ont été montrées dans les deux vidéos, que la collectivité met sur le *smartphone* du citoyen et qui ont éventuellement besoin d'infrastructures sur le territoire, mais pas forcément : par exemple, dans le cas d'une application qui permet au citoyen de remonter un incident sur un lampadaire qui ne fonctionne pas, il n'y a pas de capteur sur le lampadaire, c'est le citoyen qui télécharge une appli et il y a une plateforme d'administration à la collectivité pour récupérer le message de signalement du citoyen. Finalement, il y a plein d'usages que l'on peut mettre sur les *smartphones* des occupants des territoires, que l'on considère soit comme citoyens (pour les consulter sur des décisions à prendre), soit comme usagers (pour signaler des problèmes, consulter un menu de cantine, etc. Ce n'est pas cher et facile à mettre en place, ce sont des applications que les collectivités peuvent utiliser en mode SaaS, donc sans installation chez elles et que l'administré peut charger sur son Appstore préféré.

Le deuxième volet concerne l'équipement du territoire en objets communicants. Nous avons vu des caméras, mais on peut aussi penser à des capteurs dans les conteneurs de collecte des déchets, à l'éclairage intelligent, ou à la supervision des bâtiments publics... Je cite notamment ces exemples car ils produisent des retours sur investissements. On peut également penser à des capteurs, par exemple sur la qualité de l'air, qui ne donneront pas de retour sur investissement *a priori*, mais qui fournissent quand même des services supplémentaires... Ce deuxième volet induit une problématique réseau car ce n'est pas la peine de faire un réseau pour chaque type d'objet. Il y a une problématique de couche réseau mutualisée qui se pose, mais aussi de système de supervision centralisée de tous ces objets et de production de données.

Cela amène au troisième volet qui est l'aspect « données » de la ville intelligente. Dans ce volet, il y a 3 sujets. Premièrement, l'open data et la publication des données publiques. Deuxièmement, la valorisation des données du territoire, par exemple les données de l'agriculture : la prochaine révolution agricole, c'est aussi la numérisation des exploitations agricoles. Chaque exploitant agricole va produire des quantités de données mais, si l'on n'y prend pas garde, les données des agriculteurs d'un même territoire vont partir dans des silos de données exploités par leurs fournisseurs respectifs, et il n'y aura aucune consolidation territoriale. C'est pourquoi il y a par exemple une réalisation comme Api-Agro en France qui vise à essayer de lutter contre l'éparpillement et la perte de maîtrise des données agricoles. Troisièmement, il y a la prise de meilleures décisions publiques grâce aux données. Dans le cadre du programme « Cœur de ville », la Banque des Territoires a apporter une contribution aux villes inscrites dans ce programme, sur la plateforme en ligne de la Banque des Territoires : il y a tout un ensemble de données visualisables sur ces villes et qui peuvent aider des décideurs publics à prendre un certain nombre de décisions.

Le quatrième et dernier volet de la notion de territoires intelligents concerne la question des tiers-lieux qui peuvent se décliner de multiples façons. Ce sont des lieux où des gens vont se rassembler, donc avant tout des lieux de rencontre et d'échanges entre des personnes, mais il y a généralement une dimension numérique qui est également importante dans ces lieux, qu'il s'agisse de lieux de *coworking*, de FabLab, de MSAP (Maisons de services au public) ou tous les lieux qui s'occupent d'inclusion numérique.

Voilà donc une description rapide de ce que recouvre la notion de territoires intelligents pour la Banque des Territoires : les applications pour les *smartphones*, l'équipement du territoire en objets communicants, la gestion des données et les tiers-lieux intelligents.

Ariel TURPIN

Merci. Nous pouvons aborder des questions qui ont été posées sur la plateforme, elles s'adressent essentiellement à l'Arcep ou à l'État.

Il y a une question concernant la notion de raccordables sur demande qui serait utilisée pour respecter virtuellement la complétude : comment l'Arcep va-t-elle faire pour la rendre opérationnelle concrètement ? L'offre de gros de raccordable sur demande existe, chez Orange en tout cas, mais pas l'offre de détail. Aujourd'hui, aucun opérateur n'utilise cette offre de gros, ce qui veut dire qu'aucun opérateur ne la demande. Du coup, pour ceux qui sont raccordables sur demande aujourd'hui, c'est comme s'ils n'étaient pas raccordables...

Guillaume MELLIER

Il y a deux aspects. Une fois que l'obligation de complétude est échue, la règle de base, c'est que tous les locaux sont raccordables. Par exception, dans certaines conditions bien spécifiques, certains locaux peuvent n'être que raccordables sur demande, mais en tout état de cause ils doivent rester en nombre limité. Si ce n'est pas le cas, l'obligation n'est pas respectée. Cela, c'est sur le marché de gros, entre l'opérateur d'infrastructure qui a déployé et les opérateurs commerciaux. Dans quelles conditions peuvent-ils accéder à la ligne ? Si elle est raccordable, ils peuvent commander tout de

suite et la ligne est livrée dans un délai très court qui permet le raccordement en quelques jours ; si elle est raccordable sur demande, une fois que la commande est passée, l'opérateur d'infrastructure a au maximum 6 mois pour installer les PBO et rendre le local raccordable.

Sur le marché de détail, la logique est que les opérateurs rendent éligibles les locaux raccordables sur demande, ce qui voudrait dire que, sur ce marché de détail, il est possible de souscrire, de déclencher l'installation du PBO. Cela implique qu'il faut que les opérateurs adaptent leurs offres de détail et donc intègrent dans leur parcours de souscription la possibilité de commander un abonnement sur ces cas particuliers et déclinent ensuite ce qu'il faut dans leur processus de souscription. Aujourd'hui, lors de la réunion de ce matin, les pouvoirs publics et en particulier le ministre ont redit aux opérateurs qu'ils s'attendaient à ce que, à l'échéance de 2020, sur la part de locaux qui ne sera que raccordable sur demande, il y ait des offres de détail que les habitants de ces locaux soient effectivement en capacité de souscrire une offre fibre.

Aujourd'hui, il n'y a pas d'offre sur le marché de détail. C'est quelque chose qui devrait arriver entre aujourd'hui et cette échéance. Il est important que les opérateurs se mobilisent en ce sens.

Ariel TURPIN

Mais comment passe-t-on du discours à la réalité ? En 2020, les habitants concernés n'iront pas voir l'Arcep ou les opérateurs concernés, ils iront voir le maire en demandant comment faire pour être vraiment raccordés. Il va y avoir des échéances proches qui vont rendre ces questions de plus en plus pressantes... Comment passer de cette intention que tout le monde partage depuis très longtemps - 2013 je crois - à l'effectivité ?

Guillaume MELLIER

Aujourd'hui le processus existe et est fonctionnel sur le marché de gros, ce qui n'était pas nécessairement le cas il y a un an. Sur le marché de gros, il y a des locaux raccordables sur demande qui sont commandables. Cela doit encore être industrialisé puisque chez certains opérateurs ce processus reste encore manuel, mais en tout cas il existe, même s'il n'est pas sollicité. Cela correspond à des obligations réglementaires et nous nous assurons qu'elles soient respectées.

La disponibilité sur le marché de détail en revanche n'est pas une obligation réglementaire, l'Arcep ne sera donc pas en mesure de sanctionner les opérateurs pour une obligation qui n'existe pas. L'enjeu est de redire aux opérateurs qu'ils sont quand même attendus au tournant sur ce sujet.

Laurent ROJAY

Nous avons eu de multiples occasions de le leur dire, nous avons des contacts très réguliers soit à notre niveau, soit à celui du ministre. Lors des réunions de comité de suivi comme celle qui s'est tenue aujourd'hui, c'est tout à fait le type de questions qui peuvent être abordées et faire l'objet d'un échange entre l'État et les opérateurs.

Ariel TURPIN

Donc il n'y a pas d'outil contraignant... Il faudrait en inventer !

S'agissant du guichet cohésion numérique, j'essaie de regrouper plusieurs questions qui ont été posées. Comment ce guichet s'articule-t-il avec les dispositifs d'inclusion numérique qui préexistaient ? Quel est le coût des raccordements observé sur le terrain ? Quels sont les débits observés et offerts ? Aujourd'hui, le satellite ne semble pas répondre aux exigences, selon plusieurs interlocuteurs, cela va-t-il bientôt changer ?

Laurent ROJEY

Concernant les débits, il s'agit de bon haut débit, soit 8 Mbit/s. Mais dans le cadre du guichet, pour être sûr d'avoir vraiment un franchissement en termes de qualité, nous avons placé la barre un peu plus haut en imposant que les offres soient à 16 Mbit/s descendant pour pouvoir être labélisées.

Concernant le guichet cohésion numérique, un certain nombre de collectivités territoriales avaient mis en place des dispositifs assez similaires au niveau local. Nous nous sommes rendu compte qu'ils étaient jusqu'à présent assez peu mobilisés. L'idée, avec un dispositif national, est d'avoir une visibilité plus grande, mais il reste très important que cela soit bien articulé avec les collectivités territoriales. En particulier dans les territoires qui avaient déjà engagé des démarches de ce type, on peut avoir un financement de la collectivité qui vient en abondement du financement de l'État. Nous recherchons au maximum une articulation intelligente entre collectivité territoriale et État sur ce dispositif.

Le satellite progresse à chaque génération. Il y aura à l'horizon 2021 un nouveau satellite qui s'appelle Konnect VHTS dont la décision de lancement a été prise par Eutelsat, notamment en lien avec Orange, qui permettra de supporter des offres qui pourront être qualifiées de très haut débit, c'est-à-dire au-delà de 30 Mbit/s.

Ariel TURPIN

Le calendrier de 2021 pour des offres satellite revues et améliorées est donc maintenu. Merci à tous les intervenants.