

Table Ronde 1

RIP FTTH : les nouveaux partenariats public/privé

Intervenants (ordre d'intervention) :

- **Jean-Claude LECLABART**, Président - Syndicat mixte Somme Numérique
- **Jean-Louis CHAUVIN**, Directeur général - SMIX Doubs THD
- **Dominique LEROY**, Directeur général des services - Syndicat mixte Seine-et-Marne Numérique

Animateur : **Patrick VUITTON**, délégué général – AVICCA



Patrick VUITTON, Délégué général - AVICCA

La table ronde mêle les trois collectivités qui ont attribué, depuis notre colloque de novembre, des grands projets à des partenaires privés. Jean-Claude LECLABART, Président de Somme Numérique, nous expliquera le choix qui a été fait en faveur d'un affermage attribué à Tutor et ses grandes caractéristiques ; Jean-Louis CHAUVIN, Directeur général du Syndicat mixte Doubs Très Haut Débit, évoquera le montage d'une régie intéressée, contrat attribué à Altitude Infrastructure, sachant qu'un montage voisin a également été attribué par le Syndicat mixte de l'Eure depuis novembre ; enfin Dominique LEROY, Directeur général des services du Syndicat mixte Seine-et-Marne Numérique, explicitera un montage affermo-concessif dont le titulaire est Covage.

Cela concerne beaucoup les collectivités mais évidemment aussi les industriels, car dans certains cas c'est la collectivité qui fait les marchés de travaux, dans d'autres c'est l'opérateur d'opérateurs, et la frontière dans les travaux entre le premier établissement et le raccordement peut être très variable.

Pour mémoire, de très nombreuses consultations sont en cours également en Bretagne, Alsace, Aisne, PACA, Manche, Sarthe, Drôme-Ardèche, Touraine Cher Numérique, pour des réseaux FTTH et également des opérations de montée en débit. Ces trois exemples seront l'occasion de s'interroger sur les raisons de ces montages, quels sont leurs avantages et leurs inconvénients, mais également de s'interroger, à travers les chantiers qui se déploient, sur les questions à résoudre pour continuer à mettre en œuvre ce vaste Plan, quels sont les freins qu'il faut lever, qu'ils soient institutionnels ou techniques... Chacun des intervenants nous dira en quelques mots ce qu'il souhaite pour que le paysage dans lequel il travaille soit plus favorable

Jean-Claude LECLABART, Président - Syndicat mixte Somme Numérique

Je remercie l'AVICCA d'avoir invité Somme Numérique à s'exprimer au cours de ce colloque. Président de Somme Numérique depuis mai 2014, je n'ai donc pas vécu en direct toute l'histoire de l'aménagement numérique du territoire, mais Somme Numérique, fondé en 1998, est un des premiers syndicats mixtes créés pour cette compétence, puisqu'il a même été créé par le Conseil général de la Somme et Amiens Métropole avant l'adoption de l'article L.1425-1 du CGCT.

Aménagement numérique du territoire et gestion des Réseaux d'initiative publique

Jean-Claude LECLABART, Président



AVICCA 1^{er} avril 2015

Je ne vais pas ici vous décrire le projet de Somme Numérique, qui repose sur les deux piliers que sont la montée en débit conçue comme une action sinon d'urgence, du moins rapide, destinée aux territoires les plus ruraux, et le lancement du FTTH dans une démarche progressive, maîtrisée financièrement, et de long terme, pour aboutir à une couverture à 100% en 2030.

Introduction

- **Novembre 2011** : adoption du SDTAN de la Somme
- **Juillet 2012** : premier dépôt de demande FSN
- **Juin 2013** : deuxième dépôt de demande FSN
- **Septembre à décembre 2013** : courriers d'accord préalable FSN
- **Avril 2015** : entrée en instruction « phase 2 » du FSN, 66% du programme MED engagé, 25% du programme total, attente de la convention CDC sur les emprunts négociés depuis juillet 2013

Introduction

Somme Numérique a adopté son SDTAN puis le programme de mise en œuvre sur 5 ans et mis en place le plan de financement depuis juin 2012. Les décisions politiques et l'organisation administrative ont fait que nous avons pu démarrer sa mise en œuvre fin 2013. Aujourd'hui, nous travaillons avec la Mission France Très Haut Débit afin que ce projet ne connaisse pas de nouveau blocage faute de moyens de paiement.

L'action de Somme Numérique

- **AMÉNAGEMENT NUMÉRIQUE**

- RECUEIL DES BESOINS, ANIMATION TERRITORIALE, POLITIQUE D'USAGES ÉDUCATIFS ET ADMINISTRATIFS, MUTUALISATION
- DÉFINITION ET ADAPTATION DU SDTAN
- ÉTUDE ET RÉALISATION DES PROGRAMMES D'ACTION POUR LA COMPÉTITIVITÉ ET L'ATTRACTIVITÉ DES TERRITOIRES ET IN FINE LES SERVICES À LA POPULATION

- **GESTION DU RÉSEAU D'INITIATIVE PUBLIQUE**

- UN MOYEN AU SERVICE DE L'AMÉNAGEMENT NUMÉRIQUE
- DES INFRASTRUCTURES POUR LES OPÉRATEURS ET IN FINE LEURS CLIENTS

LE PREMIER NE DOIT DONC PAS ÊTRE « PRISONNIER » DU SECOND

L'action de Somme Numérique

Même si je force le trait, je voudrais tout d'abord vous exprimer la conviction que l'aménagement numérique ne doit pas se réduire à la construction et à la gestion d'un réseau de communications électroniques. Depuis que je suis Président de Somme Numérique, j'ai multiplié les réunions au sein de nos territoires, je suis allé à la rencontre des élus de terrain et des habitants. Nous avons, autour de l'accès à internet, un levier d'animation territoriale, de développement des usages dans l'éducation et dans nos administrations locales. Somme Numérique est un outil de mutualisation et, en définitive, de développement économique.

La définition et la mise en œuvre d'un SDTAN suppose d'être à l'écoute de tous les acteurs, et en premier lieu de tous les opérateurs et, bien entendu, de toutes les collectivités. Notre compétence doit se trouver dans cette capacité à traduire l'analyse des besoins de nos territoires en programmes d'action. Le réseau d'initiative publique doit être un moyen au service de nos objectifs d'aménagement numérique, mais il doit aussi respecter les contraintes propres au domaine des communications électroniques, et trouver son modèle économique. Mais, en aucun cas, nos objectifs d'aménagement numérique ne doivent être dictés par les contraintes de gestion du réseau.

Les choix de Somme Numérique

- **Un choix « fondateur » : la maîtrise publique**
 - Au départ une maîtrise publique totale
 - Des réorientations pour concentrer l'action sur l'aménagement numérique du territoire et pas sur la gestion du réseau
- **L'affermage : la recherche de l'équilibre entre action publique et acteurs du marché**
 - La collectivité décide des investissements nécessités par l'aménagement numérique du territoire et doit les financer
 - L'exploitant rémunère les infrastructures par les redevances et se rémunère sur les services marchands qu'il produit

Les choix de Somme Numérique

Les choix de Somme Numérique font aujourd'hui l'objet d'un large consensus politique, et c'est une des raisons pour lesquelles j'ai accepté de me lancer dans cette aventure. La seconde raison est ma conviction que l'aménagement numérique est l'expression d'une vraie solidarité avec le monde rural, sans l'opposer au secteur urbain. C'est un des points forts de Somme Numérique, d'avoir rassemblé avant le Plan France Très Haut Débit à la fois les territoires d'initiative privée et les territoires d'initiative publique de notre département.

La maîtrise publique de nos investissements est un choix fondateur de Somme Numérique, j'allais dire un choix sans concession. En particulier, le réseau d'initiative publique de la Somme a été, dès le début des années 2000, intégralement financé par le Conseil général de la Somme, avec une participation pour son territoire d'Amiens Métropole et une intervention du FEDER. Mais la gestion d'un réseau de communications électroniques requiert un ensemble de compétences, de capacités et d'outils qu'il nous a semblé à la fois difficile à mettre en place dans une structure publique, et beaucoup trop onéreux à l'échelle d'un seul département.

Le choix de la maîtrise publique des investissements ne signifie donc pas que nous tournons le dos aux entreprises et aux professionnels. Aujourd'hui, Somme Numérique s'est organisé pour centrer son action sur l'aménagement numérique du territoire et non pas sur la gestion du réseau d'initiative publique.

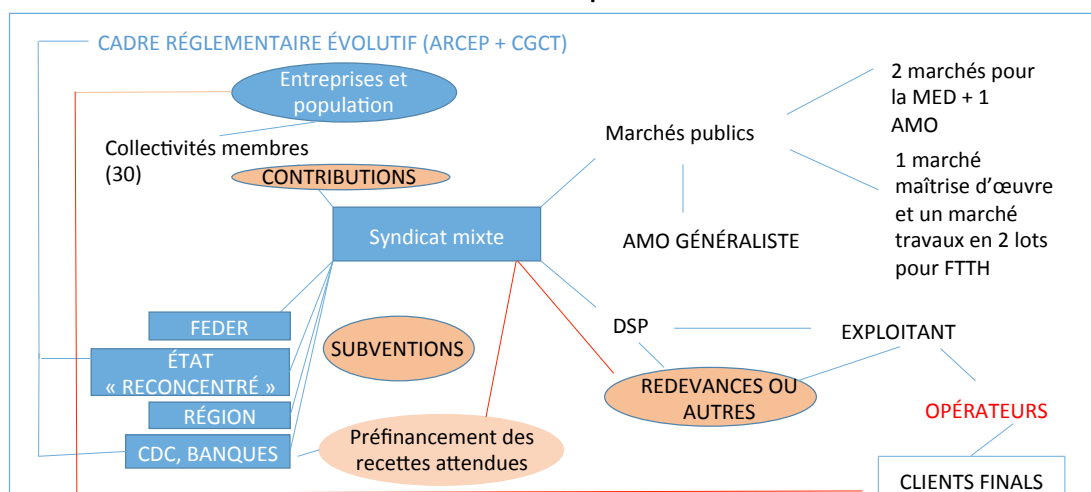
Notre action sur les espaces numériques de travail dans les écoles primaires et collèges qui fait de la Somme le département qui a de loin le plus développé l'école numérique dans le primaire, c'est de l'aménagement numérique du territoire. Le développement de l'administration électronique et l'animation d'un GFU public qui a plus de 256 sites connectés fait aussi partie intégrante de l'aménagement numérique du territoire.

Sur le plan technique nous voulons maîtriser les données relatives à notre réseau et le système d'information géographique, mais nous ne pensons pas stratégique d'assumer les réponses aux déclarations d'intention de commencement de travaux par exemple. Aussi la solution de l'affermage nous a paru, dans notre situation et à ce moment de notre histoire, celle qui

permettait le meilleur équilibre entre action publique et acteurs du marché. Je répète souvent que, si les opérateurs peuvent construire et exploiter des réseaux sans les collectivités là où c'est rentable, les collectivités, elles, ne pourront pas amener des services à leurs populations sans les opérateurs.

Vous voyez sur la diapositive la répartition des rôles que nous avons retenue comme base de négociation de notre délégation de service public, destinée à mettre en affermage de 2015 à 2029 tout ce que nous avons investi auparavant, et tout ce que nous comptons investir durant la période à venir. L'exploitant du réseau public gère l'interface avec les acteurs du marché sous le contrôle de l'autorité délégante, qui reste maître des objectifs et des moyens de l'aménagement numérique, en particulier pour les arbitrages sur les technologies mises en œuvre, et sur les choix de connexion des sites publics des membres du syndicat mixte.

Le Syndicat mixte au cœur d'un écosystème complexe



Le Syndicat mixte au cœur d'un écosystème complexe

Cette diapositive montre qu'un syndicat mixte est un moyen efficace pour fédérer les choix et recueillir les contributions des collectivités territoriales. Il ne faut toutefois pas négliger que le « revers de la médaille » peut être de deux ordres.

- Une faiblesse au niveau de la trésorerie qui nécessite une grande vigilance dans la conduite des programmes, car nous devons préfinancer les recettes attendues et les subventions promises.

- Un ensemble de tâches complexes, tant au niveau de la gestion, de la technique, que de la conduite des projets, qui repose sur une petite équipe de mission, qui doit pouvoir s'appuyer sur l'aide des grandes collectivités qui sont membres ou qui soutiennent le syndicat mixte, et sur un ensemble de bureaux d'études spécialisés ou généralistes.

Ce schéma montre aussi que nous devons trouver un équilibre entre les recettes issues de l'exploitation du réseau et les engagements financiers pris dans le cadre d'emprunts à long terme. Au final, ce sont bien les opérateurs commerciaux qui décideront, par leur capacité ou leur

volonté, de proposer des services très haut débit à la population, de la mise en place d'un cercle vertueux d'investissement dans la fibre optique, ou pas. Or, aucune collectivité, aucun groupement de collectivités, n'est en mesure d'imposer les conditions économiques de location d'un réseau d'initiative publique aux opérateurs commerciaux. Nous avons donc choisi de lancer le FTTH d'initiative publique dans les zones qui, à l'échelle de notre territoire rural, se rapprochent le plus de ce qu'on appelle aujourd'hui les zones conventionnées en termes de densité de population et de mode de vie. Comme nous sommes décidés à motiver la population pour qu'elle adopte la fibre optique, nous sommes convaincus que les absents auront tort !

La DSP de Somme Numérique

- PRINCIPE : AFFERMAGE « STRICT » **SAUF POUR ÉQUIPEMENTS ACTIFS ET FTTO**
- DURÉE : **15 ANS** SOIT LA DURÉE PRÉVUE PAR LE SDTAN POUR ARRIVER AU « 100% FTTH »
- TITULAIRE : **TUTOR**
- REDEVANCE FIXE POUR RÉSEAU EXISTANT
- REDEVANCE FTTH CALCULÉE EN MAJORITÉ SUR LES PRISES LIVRÉES ET AUGMENTÉE POUR LES PRISES COMMERCIALISÉES (SURTAUX) AINSI QUE POUR LES RACCORDEMENTS (REDEVANCE COMPLÉMENTAIRE)
- UN **INTÉRESSEMENT AU CHIFFRE D'AFFAIRES** ET UNE **CLAUDE DE RETOUR À MEILLEURE FORTUNE** POUR ACCÉLÉRER LE CAS ÉCHÉANT LES INVESTISSEMENTS
- TAUX DE PÉNÉTRATION ÉVOLUANT « **PROGRESSIVEMENT** »
- RISQUE IDENTIFIÉ SUR L'**APPÉTENCE DES OCEN**

La DSP de Somme Numérique

Vous ne serez pas étonnés que nous ayons choisi une formule d'affermage dans laquelle nous finançons directement tout le programme de mise en œuvre du SDTAN, y compris les raccordements finaux. Par contre, nous laissons à l'exploitant tout ce qui concerne les équipements actifs et les raccordements de clients opérateurs, encore appelés FTTO ou BLOD, qui sont au cœur du métier actuel d'opérateur d'opérateurs.

L'affermage dont la société TUTOR est titulaire a été signé pour une durée de 15 ans et comprend les principales dispositions suivantes :

- une redevance fixe pour la mise à disposition du réseau tel qu'il était au 31 décembre 2014, que certains appelleront le réseau 1^{ère} génération bien qu'il comporte déjà 60 NRA ZO et 16 NRA MeD en service ;
- une redevance pour les frais de contrôle ;
- une redevance calculée sur le nombre de prises construites et livrées à l'exploitant ;
- une surtaxe pour les prises commercialisées ;
- une redevance pour les raccordements opérateurs ;
- un intéressement sur le montant du chiffre d'affaires ;

- et une clause de retour à meilleure fortune prenant en compte l'évolution des coûts de location des infrastructures existantes.

L'absence de cofinancement des opérateurs commerciaux d'envergure nationale a bien sûr été prise en compte, ce qui implique à la fois une évolution très progressive du taux de pénétration et une grille tarifaire incluant des possibilités de locations de services activés.

Somme Numérique, de son côté, associe Tutor à l'ensemble du processus de construction des prises FTTH, pour lequel nous avons choisi les entreprises Safège et ON-X pour l'ingénierie et la maîtrise d'œuvre ; et le groupement Vinci-Sogetrel pour la construction. C'est le bureau d'études PMP qui assure l'accompagnement stratégique de Somme Numérique, les études juridiques étant confiées au cabinet Latournerie Wolfrom & Associés.

Ce qui nous aiderait...

- Les efforts de normalisation technique nous ont aidés. Pourquoi pas des efforts de normalisation tarifaire mais dans le respect des règles de la concurrence et en laissant l'espace nécessaire aux opérateurs d'opérateurs
- Un **conventionnement plus rapide avec l'État**, avec des conditionnalités et des contrôles adaptés, sécuriserait les plans de financement et faciliterait la mobilisation des emprunts nécessaires
- Un statut de « zone fibrée » avec un horizon pour l'abandon du cuivre
- Une **visibilité de long terme sur l'accompagnement par l'État** (FANT)
- Un **fonctionnement des CCRANT** obligatoire (aucune réunion depuis 2011) et des informations régulières des gestionnaires de SDTAN sur l'état réel du marché local des communications électroniques de la part des opérateurs. Notre Région n'a pas de Scoran
- Une sécurisation sur l'évolution à moyen long terme des coûts de location des infrastructures louées par la mise en place de **contrats de longue durée** (Orange, opérateurs des réseaux d'énergie)

Ce qui nous aiderait...

Je voudrais insister devant vous sur le fait que nous sommes attendus avec la plus grande impatience dans les territoires ruraux... Allez expliquer pourquoi un village ne peut bénéficier de la montée en débit parce que son sous-répartiteur présente un affaiblissement inférieur à 30 dB... Ou allez expliquer la nécessité d'attendre 15 semaines pour que les opérateurs mettent en service, en plein milieu du désert ou de la plaine, une armoire qui a été commandée huit mois auparavant ! Allez expliquer en zone FTTH qu'on va amener la fibre optique mais que les habitants ne retrouveront pas leur opérateur habituel s'ils choisissent ce qui est présenté comme le nec plus ultra... Bon courage !

Nous devons faire des efforts de pédagogie inouïs pour traduire auprès de la population les contraintes techniques, financières, réglementaires, de toutes natures qui encadrent notre action. J'ose presque ajouter que quelquefois certains habitants comprennent mieux que certains élus !

Je suis donc ici pour demander aux décideurs nationaux et à tous les acteurs qui gravitent autour de nos problématiques d'aménagement du territoire : « s'il vous plaît, ne chargez pas trop le baudet qui laboure le terrain pour qu'un jour la fibre arrive enfin partout ».

Nous apprécions la normalisation technique intervenue. Pourquoi pas une normalisation des tarifs ? Mais attention à ne pas nous imposer des solutions empêchant la libre concurrence entre opérateurs de toutes tailles. Nous acceptons les règles du jeu fixées par l'État, mais nous ne voulons pas entrer sur le terrain pour jouer un match de football et apprendre à la mi-temps qu'on finit en jouant au hand-ball. On ne peut pas non plus exiger des collectivités plus de technicité et de capacité de communication vis-à-vis des grands opérateurs privés qu'on n'en exige des grands opérateurs vis-à-vis des collectivités.

J'ai indiqué quelques points qui, je pense, font à peu près l'objet de consensus dans les collectivités, qui doivent pouvoir se consacrer à leurs missions de service public le plus sereinement possible, et c'est bien le rôle des cadres réglementaires que de nous assurer cette sérénité.

Avec cet effort de soutien et de bienveillance, vous pouvez compter sur l'engagement et la détermination des élus de terrain, comme moi, pour aider à faire disparaître le syndrome d'abandon dont souffrent les territoires et les populations de nos départements ruraux. Il semble que cela presse, mais il n'est jamais trop tard. Je vous remercie de votre attention.

Jean-Louis CHAUVIN, Directeur général - SMIX Doubs Très Haut Débit



**Régie intéressée
pour l'exploitation technique
et la commercialisation
du réseau Doubs Très Haut Débit**



AVICCA – 1^{er} avril 2015

Je remercie le Président de l'AVICCA pour cette occasion de faire valoir l'expérience du projet du Doubs que l'on peut qualifier de pionnier, même s'il l'est un peu moins que celui de l'Oise ou de la Manche. Je voudrais d'abord et avant tout remercier Monsieur Vincent FUSTER, Président du Syndicat mixte Doubs Très Haut Débit, qui aurait dû être là pour assurer cette présentation, et qui malheureusement ne sera bientôt plus en fonction. Je profite donc de cette tribune pour lui rendre un hommage public et saluer son engagement sans faille pour un projet qui ne serait pas à cet état d'avancement sans son investissement et celui de tous les élus du syndicat.



Le Syndicat Mixte Doubs Très Haut Débit

Syndicat mixte
ouvert
composé de :

**Département
du Doubs**

**21 EPCI (sur 29)
représentant
160 000
habitants**

Missions : mise en œuvre du volet public du SDTAN

réseau tout FTTH en 10 ans (MED cuivre pré-FTTH pour 8 000 lignes d'ici 2016)

investissement d'avenir pérenne, égalitaire et incontournable

cohérence avec déploiements privés en zone AMII

**Un projet à
dimension
industrielle**

**184 millions €
d'investissement**

**~ 5 000 km de
câble optique**

**120 000 prises
à construire**

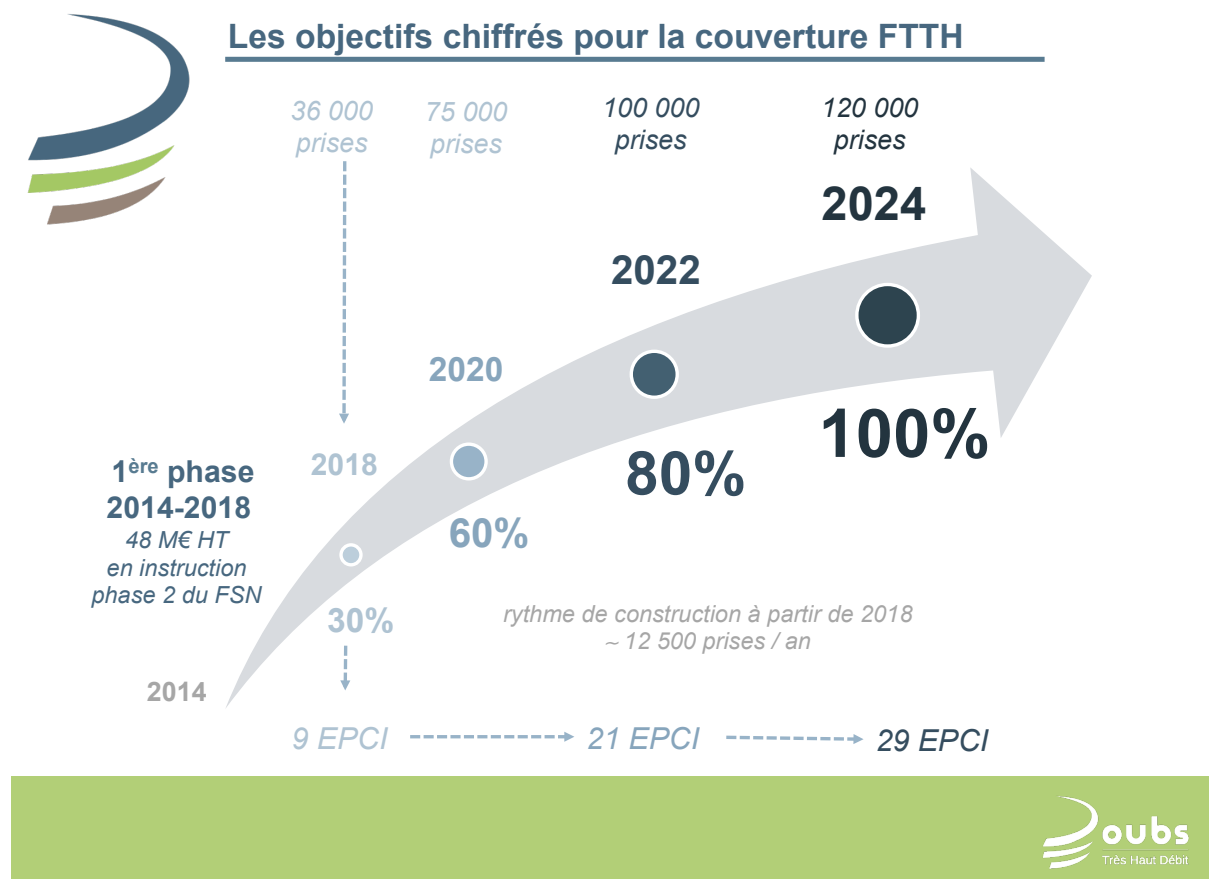


Le Syndicat mixte Doubs Très Haut Débit

Voici quelques éléments préalables de contexte. Le porteur du projet dans le Doubs est un syndicat mixte ouvert qui réunit le département du Doubs et les intercommunalités de la zone d'initiative publique. Il s'agit d'une structure d'initiative départementale dans la continuité de l'adoption unanime du SDTAN en 2012. À ce jour, les trois quarts des EPCI de la zone cible sont membres de ce syndicat et toutes les décisions sont prises à l'unanimité.

Ses missions sont assez classiques, à savoir la mise en œuvre du volet public du SDTAN, avec la volonté d'un réseau tout FTTH réalisé en une dizaine d'années, et un plan volontairement limité de montée en débit sur cuivre qui a vocation à coller à l'objectif national de haut débit de qualité pour tous en 2017. À date, le syndicat n'a pas prévu d'intervention, même conditionnelle, en zone AMII, mais assure par le biais du département un contrôle vigilant de l'avancement des déploiements par l'opérateur Orange.

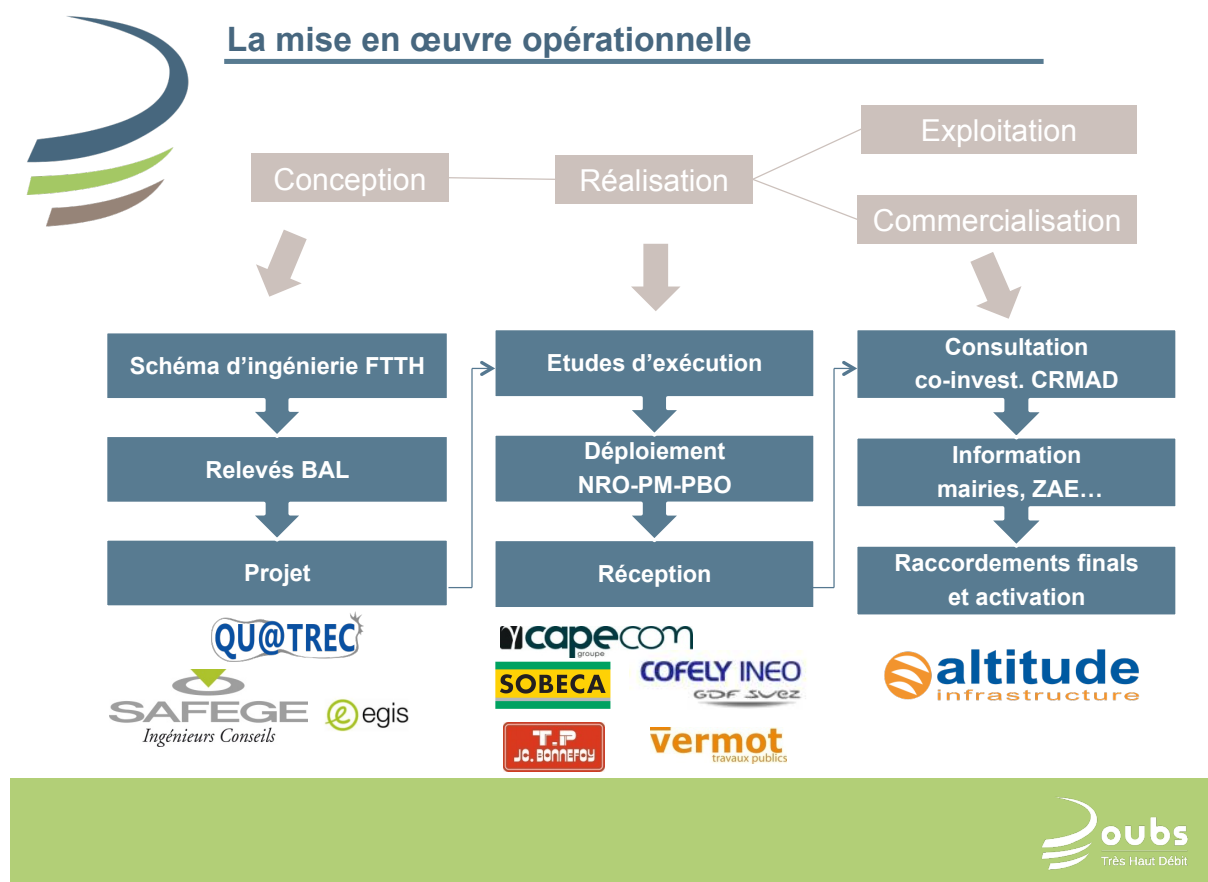
Il s'agit évidemment d'un chantier à dimension industrielle, d'un coût estimé à 184 millions d'euros et qui passe par la construction d'un réseau de l'ordre de 5 000 km de câble optique pour raccorder environ 120 000 locaux.



Les objectifs chiffrés pour la couverture FTTH

Cette diapositive illustre le phasage global prévisionnel du projet, avec une première phase 2014-2018 qui est en cours et en instruction de phase 2 du FSN (nous espérons aboutir à l'attribution de la convention de financement très prochainement). Selon la dynamique souhaitée par les élus, l'horizon d'achèvement est volontairement réduit à 10 ans, avec l'ambition de couvrir la totalité de la zone d'initiative publique à un rythme d'environ 12 500 prises par an.

Aujourd'hui, cette dynamique bien engagée sur la première phase a clairement appelé politiquement la seconde, qui constituera la période 2018-2024. Dans le syndicat, il est clair que l'ensemble des EPCI qui ne seront pas livrés en première tranche sont déjà très demandeurs d'avoir un horizon ou une lisibilité sur la planification du fibrage de leur territoire. D'ailleurs, en tout début d'année, nous avons décidé de constituer un dossier FSN deuxième phase qui devrait être déposé prochainement.



La mise en œuvre opérationnelle

Concernant la mise en œuvre opérationnelle, Doubs Très Haut Débit a opté pour un montage qui sépare les phases de conception, réalisation, et exploitation/commercialisation. C'est un montage juridique qui ne recourt pas à un constructeur clé en main et qui autorise une logique de *stop and go* en cas de dysfonctionnement constaté sur l'un ou l'autre des contrats. Il permet également de tenir compte au fil de l'eau des recommandations formulées par les services de l'État ou le régulateur.

Sans détailler l'ensemble des partenaires du projet (visibles sur cette diapositive), je signalerai simplement l'importance du travail réalisé en 2012-2013 par le cabinet Qu@trec qui a réalisé le schéma d'ingénierie constituant le socle technique de ce projet mis en œuvre depuis l'an dernier de manière très concrète.

Pour l'établissement du réseau, nous actionnons des marchés de travaux allotés géographiquement, qui permettent une pluralité d'acteurs ainsi qu'un recours à l'emploi local.

Pour l'exploitation et la commercialisation, c'est un contrat de régie intéressée dont je vais m'attacher à vous décrire les caractéristiques principales.



L'origine et le cadre de la procédure de régie intéressée

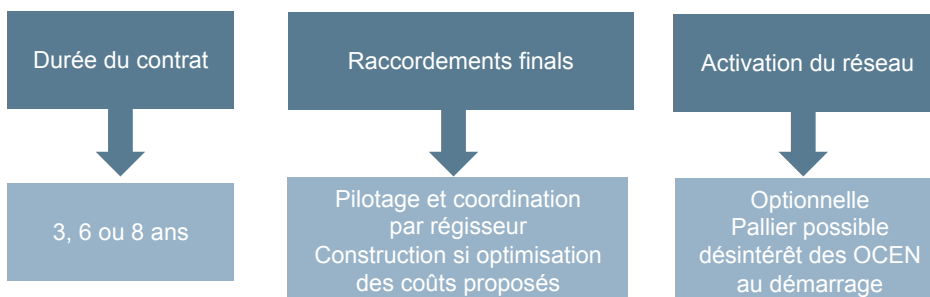
Dès le SDTAN en 2011-2012, pour l'exploitation technique et la commercialisation du réseau, les formes de délégation de service public longues avaient été écartées par les élus au profit d'un pilotage court terme de type marché de services ou une régie intéressée

Volonté maîtrise
publique du projet

Approche prudentielle
dans l'attente de la
maturité du marché
FTTH

Objectif de mutualiser
la commercialisation
avec les RIP FTTH
voisins

Points clés du cahier des charges de la régie intéressée :



L'origine et le cadre de la procédure de régie intéressée

Pour expliquer l'origine et le cadre de la procédure de régie intéressée, il faut resituer le contexte du département du Doubs : une absence de RIP de première génération sur la zone d'intervention, et un SDTAN avec une demande politique claire qui est d'adopter un pilotage de court terme et d'écarter toutes les formes d'exploitation longues pour les motifs suivants.

- La volonté d'une maîtrise publique totale du projet, donc la conservation d'un droit de regard sur la gestion du service, évidemment contrepartie d'un risque assumé en très grande partie par la collectivité au niveau de cette exploitation.

- L'adoption d'une attitude prudentielle par rapport à la maturité du marché FTTH, autrement dit, il s'agit de se donner les moyens d'appréhender la façon dont le FTTH va se commercialiser et, partant, de créer les conditions d'un futur marché sans doute plus long, et peut-être à une échelle différente.

- L'objectif pour le Doubs, depuis le départ, est d'essayer de mutualiser avec des territoires voisins. Cela n'a pas été possible compte tenu de la diversité de ces territoires et surtout de calendriers de mise en œuvre un peu différents, mais cette syndication des prises pour peser plus sur le marché reste un objectif cible pour les élus.

Le contrat de régie intéressée a été jugé comme le plus adapté à ces trois objectifs, cela aurait pu être un marché de services, mais le choix s'est porté sur ce type de contrat. À la base, ses caractéristiques étaient assez ouvertes avec trois durées proposées (4, 6 ou 8 ans) ; une réalisation optionnelle des raccordements selon les coûts optimisés ou non proposés par les

candidats ; et naturellement une activation du réseau optionnelle dans l'hypothèse - possible, sinon probable -, du désintérêt des opérateurs nationaux pour le réseau.



L'offre négociée

procédure conduite sur 12 mois entre avis d'appel public à candidatures et signature de la convention (3 mois de négociations pour la phase analyse des offres)

Durée du contrat	→	6 ans avec clause de rendez-vous à 4 ans
Catalogue de services	→	complet et conforme aux attentes des opérateurs (ex. : services passifs identiques au catalogue proposé par les OCEN en zone AMII)
Réalisation des raccordements terminaux	→	des coûts de réalisation raisonnables (320 € pour le grand public) avec une fenêtre d'incitation à 0 € pour 7,5% des premières prises FTTH par zone arrière de point de mutualisation
Activation du réseau	→	pour enclencher la commercialisation les premières années (créer dès à présent les conditions d'une véritable concurrence).



L'offre négociée

Pour information, une régie intéressée est une procédure de DSP ; même si elle est de courte durée, le formalisme procédural est le même que pour une concession ou un affermage, c'est-à-dire qu'il faut à peu près 12 mois pour conduire une telle procédure.

S'agissant de la durée, le résultat des négociations est une durée de 6 ans mais avec une faculté de résiliation à 4 ans pour la collectivité, en référence notamment à la volonté de se réaligner avec d'autres territoires pour mutualiser.

Au niveau du catalogue de services, il est en ligne avec les attentes des opérateurs commerciaux. Les services passifs sont calqués sur la grille que se pratiquent les principaux opérateurs entre eux sur les zones denses et moyennement denses. Pour nous, le sujet de la non-venue des OCEN sur les RIP n'est donc pas lié à une barrière tarifaire mais clairement au positionnement stratégique de ces acteurs.

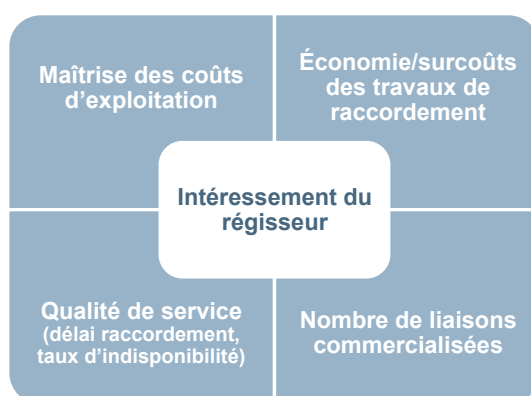
Sur la réalisation des raccordements terminaux, l'engagement sur les prix a été jugé compétitif et a conduit à l'affermissement de cette option et donc au pilotage et à la réalisation de ce segment terminal du réseau par le délégataire.

Enfin, l'approche activée du réseau a été *in fine* retenue par le syndicat et jugée nécessaire, sinon indispensable, pour palier le désintérêt temporaire - nous l'espérons - des opérateurs nationaux et l'absence probable de co-investissement les premières années.



Le mécanisme d'intéressement

La rémunération variable du régisseur est calculée annuellement et représente un intéressement, positif ou négatif, en fonction du degré de réalisation des objectifs d'exploitation, à savoir :



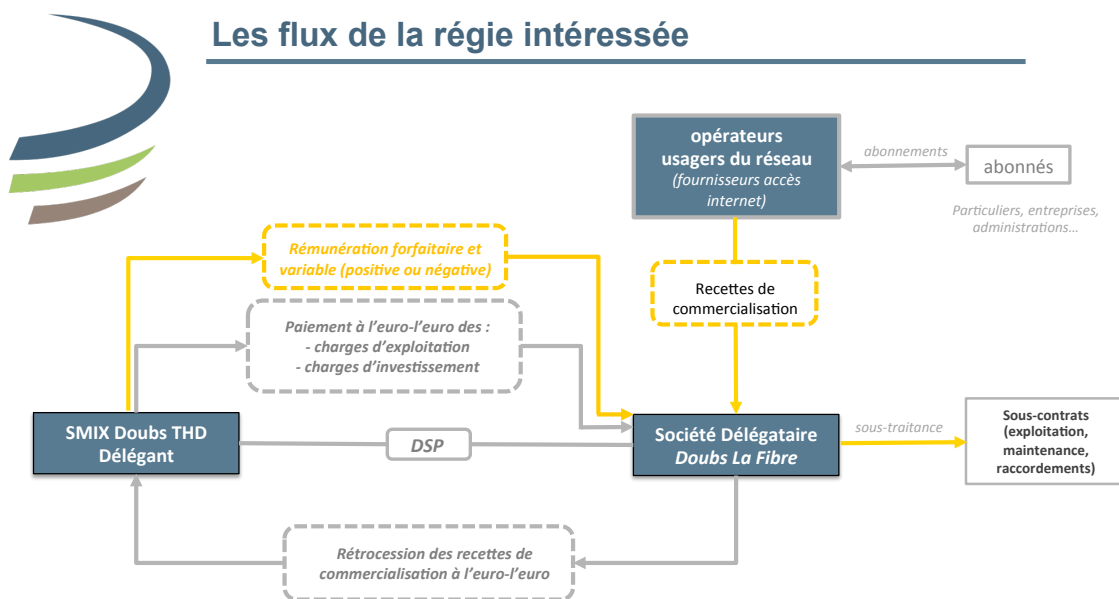
Des tests de sensibilité ont été effectués pour vérifier le caractère équilibré du mécanisme. La convention prévoit par ailleurs un plafonnement à la hausse ou à la baisse de la rémunération variable pouvant être versée sur la durée du contrat.



Le mécanisme d'intéressement

Le mécanisme d'intéressement qui fonde la régie intéressée et qui la différencie en cela d'un marché de services repose en fait sur des critères performantiels. Le régisseur intéressé est rémunéré de manière fixe mais également sur un variable qui dépend de critères : la maîtrise des coûts d'exploitation (notamment la maîtrise des charges) ; le coût unitaire de raccordement et l'engagement à le respecter ; la qualité du service qui repose sur des notions notamment de délai moyen pour réaliser un raccordement et de taux de disponibilité de réseau ; ainsi que la performance commerciale avec le nombre de liaisons commercialisées.

Je ne rentrerai pas dans le mécano de la régie intéressée, mais je voulais vous signaler que des tests de sensibilité ont été menés pour s'assurer des caractères équilibrés de ce contrat. C'est-à-dire en d'autres termes que si le réseau générerait moins de recettes que prévu, les pertes ou les non-rentées seraient compensées par les deux parties, et *a contrario*, en cas de gains, le partage se ferait dans une logique gagnant-gagnant. La convention prévoit également un plafonnement à la hausse ou à la baisse de cette rémunération variable sur la durée du contrat.



- préfinancement des dépenses d'investissement prévisionnelles par le SMIX
- préfinancement des charges d'exploitation par le délégataire

Le flux de la régie intéressée

Ce schéma illustre les flux de la régie intéressée. Il faut retenir que le délégataire perçoit tous les revenus générés par le réseau, les reverse à la collectivité, qui elle-même rembourse ou verse au délégataire les charges d'exploitation et d'investissement sur une base prévisionnelle qui fait l'objet d'un ajustement au réel en fin de chaque exercice. Au vu des résultats mis en regard du compte prévisionnel d'exploitation, le partenaire est, comme on l'a vu précédemment, soit pénalisé, soit gratifié par le biais du mécanisme de rémunération variable.

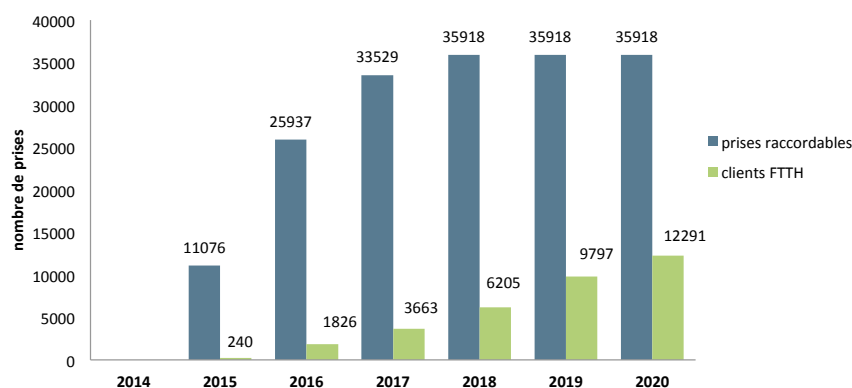


Les prévisions commerciales

Une pénétration cible à 4 ans raisonnable au regard de réseaux comparables déjà en fonctionnement, des estimations publiées par l'ARCEP

Le taux de pénétration a été modélisé par le candidat en fonction de la couverture DSL existante et des prospects entreprises (TPE < 10 salariés et PME)

- à horizon 4 ans, **15%** de prises commercialisées, soit 5 300 clients FTTH prévus
- à horizon 6 ans, **34%** de prises commercialisées, soit près de 12 000 clients FTTH prévus



non comptées prises phase 2 à partir de 2018



Les prévisions commerciales

J'aborde maintenant un point nodal des contrats d'exploitation, à savoir les prévisions commerciales. Le plan d'affaires qui a été retenu est volontairement prudent et, à notre sens, réaliste, avec une pénétration conforme aux estimations publiées par l'Arcep, et avec une logique de rapport service activé/service passif de 80/20 au démarrage et une inversion souhaitée (ou souhaitable) à partir de 4 ans, c'est-à-dire l'arrivée d'opérateurs en capacité de venir sur le réseau en co-investissement.

Au-delà de 4 ans, nous sommes bien sûr conscients que l'évolution tiendra fortement à l'arrivée, ou non, d'opérateurs nationaux sur le réseau. Notez que ce graphique ne tient pas compte de la phase 2 du projet, puisqu'il plafonne à 36 000 prises, ce qui correspond à la première phase. Mais bien évidemment, à partir de 2018, il y aura d'autres prises livrées par le syndicat qui seront agrégées.



Le coût complet de la régie intéressée

Coût complet de la DSP pour le SMIX (hors rémunération variable et hors investissements de construction du réseau) = résultat d'exploitation (CEP) + rémunération forfaitaire + dépenses d'investissement (raccordements et activation).

sur 6 ans (sept 2020) : - **693 000 € HT** en € constants

	6 ans
Recettes	11,5 M€
Charges d'exploitation	3,9 M€
Rémunération régisseur part fixe	2 M€
Investissements	6,3 M€
<i>Pilotage raccordement</i>	0,6 M€
<i>Raccordement</i>	3,7 M€
<i>Investissement 1er établissement (SI, activation)</i>	1,7 M€
<i>Actifs clients</i>	0,3 M€
Coût net SMIX	0,7 M€



Le coût complet de la régie intéressée

Quel est le coût complet de la régie intéressée pour la collectivité ? Sur 6 ans, nous avons un bilan à moins 700 000 euros qui représente le résultat d'exploitation prévisionnel, majoré de la rémunération forfaitaire, majoré ou minoré de la rémunération variable (dans le cas présent, elle est établie à zéro), et majoré des dépenses d'investissement qui consistent en l'activation du réseau et la réalisation des raccordements finaux.



Le calendrier de travail 2015

Construction de 17 000 prises FTTH mise en service de 4 000 lignes MED	• 65 communes réparties sur 9 EPCI desservies par une boucle locale optique • 23 communes traitées en MED sur cuivre
Activation du réseau (via exploitant)	• réseau de collecte à maîtriser (IRU infrastructure existante ARTERIA + liens complémentaires de collecte)
Démarrage de la commercialisation du réseau	• Fin 2014 : premières réunions avec AI pour caler process de travail SMO, MOE, ENT... • Appel au co-investissement au T1 2015 • Premiers abonnés raccordés au T3 2015



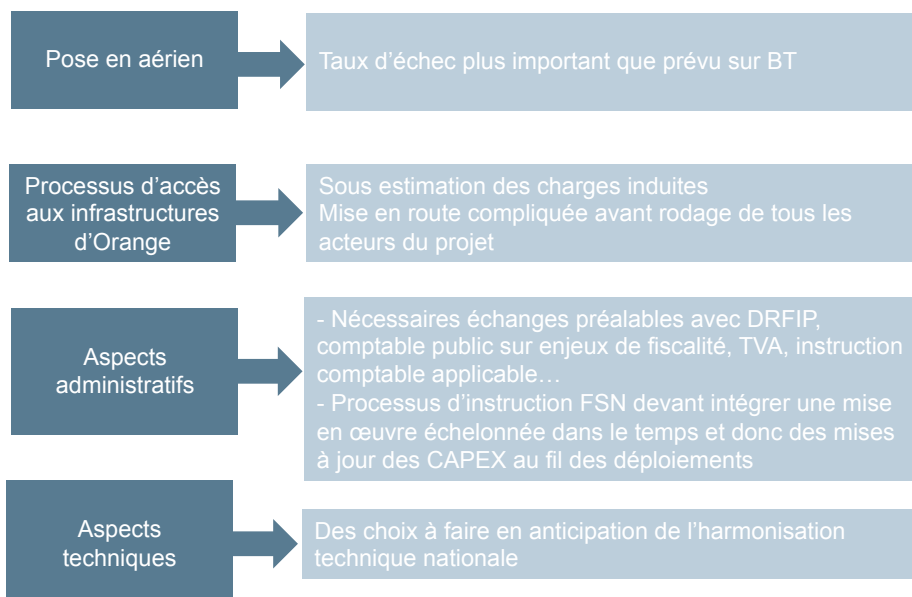
Le calendrier de travail 2015

Les points saillants du calendrier de travail 2015 sont les suivants :

- la construction de 17 000 prises FTTH et de l'ordre de 4 000 lignes de montée en débit (65 communes concernées par le FTTH, 23 par la montée en débit) ;
- l'activation du réseau par le délégataire Altitude Infrastructure, choix assumé, en phase d'amorçage de réseau ;
- l'enclenchement de la commercialisation est prévu à partir du milieu de l'année, avec la mobilisation de l'ensemble des acteurs des territoires, et pas uniquement du délégataire au travers de sa société-projet. Pour que le projet prenne vraiment racine sur le territoire et puisse prospérer, il faut un travail de pédagogie permanent qui s'appuie bien sûr au premier chef sur les élus du syndicat. Selon le planning opérationnel, nous aurons donc nos premiers abonnés à partir du milieu de cette année.



Retour d'expérience et enseignements



Retour d'expérience et enseignements

Il s'agit d'enseignements non exhaustifs et qui sont propres à l'expérience du département du Doubs mais qui ont pour objet de mettre en lumière des points de vigilance et aussi, pourquoi pas, d'aider d'autres collectivités à mieux les appréhender que nous n'avons pu le faire.

Le premier point concerne la pose en aérien. C'est un enjeu important pour le Doubs puisque 53% du mode de pose sera aérien, en réutilisation d'appuis télécoms ou électriques, mais ce n'est sans doute pas une spécificité du département. Nous avons engagé l'opérationnel sur cette pose en aérien et sommes confrontés à quelques difficultés, notamment sur des taux d'échec de réutilisation parfois importants sur l'utilisation d'appuis de béton basse tension (par endroits, jusqu'à 40% des poteaux d'une zone de déploiement). L'analyse approfondie de l'origine de ces mauvais résultats est en cours, avec ERDF notamment, et il apparaît que même sans surcharge liée à la fibre, pas mal d'appuis ne seraient déjà pas suffisamment dimensionnés. Autrement dit, le réseau cuivre devrait déjà être par terre ! C'est peut-être prémonitoire d'un rapport CHAMPSAUR pas assez volontariste... Plaisanterie à part, cela interroge sur les logiciels de calculs, les paramétrages et la compétence des bureaux d'études en la matière. C'est un sujet technique, pointu, sans doute complexe, mais que nous jugeons important de partager vu l'enjeu national qu'il représente.

Le deuxième point concerne le processus d'accès aux infrastructures d'Orange. Je ne vous cache pas que c'est un processus complexe, et l'on comprend qu'il doive être uniformisé au plan national. J'appelle l'attention des collectivités sur le temps de calage nécessaire de ces process et la montée en compétence de l'ensemble des partenaires - j'oserais même dire d'Orange - par rapport à l'utilisation de cet outil de commande d'accès Orange. Nous avons parfois quelques

difficultés à comprendre des refus de commandes parfois étonnamment dépendantes de l'instructeur d'Orange Wholesale...

Sur les aspects plus administratifs, je signalerai que les RIP FTTH constituent véritablement des ovnis pour les préfetures, les DGFIP et les comptables publics. Ce travail de pédagogie, nous le conduisons, mais il faut le mener très en amont et nous trouvons dommageable que certains sujets ne puissent pas avoir déjà été expertisés et consolidés au plan national. Citons la question de l'instruction comptable applicable ; de l'imputation des IRU en investissement (toujours pas traitée puisque nous sommes en débat avec le comptable public et la préfecture sur ce point !) ; des modalités d'amortissement de l'actif construit par les collectivités ; de l'assujettissement à TVA ; et il y en a bien d'autres... J'évoquerai aussi, en présence d'Antoine DARODES, le processus d'instruction FSN qui est un long chemin, et la nécessaire prise en compte par l'État de projets dont la mise en œuvre est échelonnée au travers de marchés de travaux, donc impliquant nécessairement des mises à jour de CAPEX au fil des déploiements.

Nous appelons bien évidemment de nos vœux un processus d'instruction, dont nous ne dénions pas la nécessité qu'il soit encadré, un peu plus facilité pour permettre d'accompagner l'élan porté par les territoires. À ce sujet, nous espérons que le versement *a posteriori* des aides sur justificatifs de dépenses ne sera pas trop complexe et n'impliquera donc pas un portage de trésorerie important par la collectivité.

Enfin, sur les aspects techniques, il reste des sujets. Du travail a été fait avec les publications du CREDO, d'Interop'Fibre, qui donnent un cadre. Mais il nous semble anormal de devoir encore arbitrer sur des considérations techniques structurantes, comme par exemple les distances maximales admissibles entre un NRO et une PTO. Il y aurait bien d'autres sujets à évoquer au vu de la densité des projets, mais je crois que le temps qui m'était imparti est atteint, aussi me proposé-je d'arrêter ici ma présentation et de vous remercier pour votre attention studieuse.

Merci

Patrick VUITTON

Avant de passer à l'intervention de Dominique LEROY, je précise qu'Yves ROME a effectivement interpellé dans le cadre du Comité de concertation France Très Haut Débit les services de l'État. Ils ne sont pas tous autour de la table dans ce comité (il n'y a ni la DGCL ni la DGFIP), mais ils ne peuvent pas rester absents aussi longtemps de ces sujets.

Nous avons évoqué depuis le mois de juin dernier la question de l'amortissement de ces réseaux dans les comptes des collectivités, car on fait probablement du linéaire, ce qui est une aberration totale par rapport à la manière dont on doit les amortir et les commercialiser. Il y a la question des IRU, qui sont considérés d'un département à l'autre comme un investissement ou comme du fonctionnement, ce qui est vraiment extrêmement bloquant. Et puis les questions de trésorerie qui ont été évoquées sont très pointues pour tous les syndicats mixtes : si les instructions de phase 2 et les prêts de la Caisse de Dépôts n'arrivent pas à temps, la seule réponse que peut avoir une collectivité, c'est d'arrêter les marchés !... Quand il n'y a plus d'argent, il n'y a plus de travaux, et quand il n'y a plus de travaux, il n'y a plus d'emplois. Il faut résoudre ces questions en amont.

Dominique LEROY, Directeur général des services - Syndicat mixte Seine-et-Marne Numérique



Monsieur le Président, j'ai tout d'abord un message du Président du Syndicat mixte Bertrand CAPARROY à vous transmettre, il se joint à moi pour vous remercier de cette invitation de l'AVICCA qui permet de présenter le projet du Syndicat.



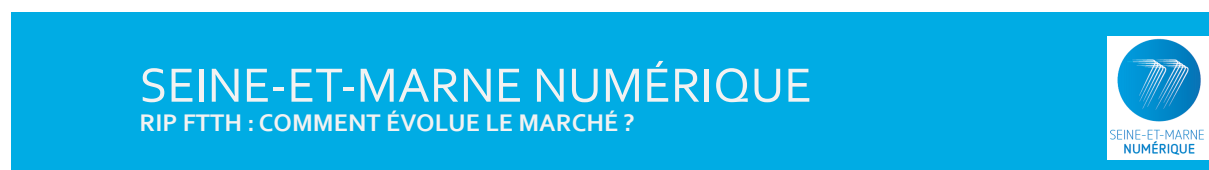
SEINE-ET-MARNE
NUMÉRIQUE

Ce projet connaît une nouvelle étape après plus de 10 ans d'engagement dans l'aménagement numérique du

territoire, engagement porté par Bertrand CAPARROY qui a décidé de prendre une retraite bien méritée.

Je reviens rapidement sur ces 10 années : cela a commencé avec la résorption de zones blanches et un réseau hertzien WiMAX, suivis par l'attribution d'une DSP très haut débit qui se voulait un réseau de collecte des NRA de France Telecom est s'est transformée plutôt en réseau BLOD pour les entreprises, avec plus de 1 100 entreprises connectées. Tout s'est retrouvé dans une délégation de service public, avec le réseau départemental exploité en affermage sous un régime d'affermage par Covage, et un réseau de fibre optique réalisé dans le modèle concessif. Le modèle affermo-concessif que je vais donc vous présenter n'est pas tout à fait neuf ; sur cette première étape il a été réalisé sur deux objets différents, mais le nouveau modèle porte sur un seul et même objet qui est le FTTH, le très haut débit pour tous.

Sommaire



Sommaire

1. Modèle contractuel du projet FTTH
2. Principes du modèle retenu
3. Mise en œuvre du contrat
4. Éléments financiers

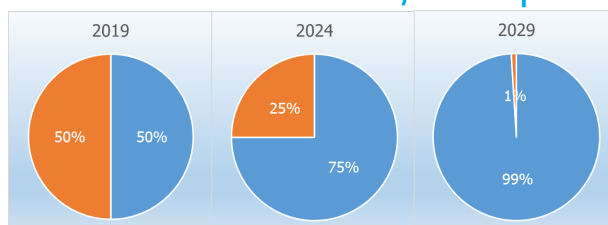
SEINE-ET-MARNE NUMÉRIQUE



Un modèle contractuel innovant
DSP affermo-concessive sur 25 ans

Attribuée à Covage en décembre 2014
au terme de 23 mois de procédures
dont 13 mois de négociations

Objectif : une couverture FTTH/FTTE pour tous en 15 ans



Un modèle contractuel innovant

L'objectif a été fixé par le Schéma directeur d'aménagement numérique du territoire du département qui a fixé 3 jalons à 5, 10 et 15 ans (2019, 2024 et 2029) pour atteindre 50% des prises sous 5 ans, 75% sous 10 ans, et 99% sous 15 ans, considérant que 1% des prises correspond à de l'habitat isolé qu'il est économiquement non raisonnable d'aller chercher.

Pour atteindre cet objectif, le moyen mis en place est celui d'une DSP affermo-concessive d'une durée 25 ans, conclue à l'issue d'une longue procédure de 23 mois, qui a vu un petit bouleversement du marché intervenir dans son cours et qui a fait l'objet de 13 mois de négociations. Durant cette procédure, le syndicat a été accompagné par une AMO constituée des cabinets BOT (juridique), Tactis (technico-économique), et Calia (financier), pour avoir 3 offres et, *in fine*, parvenir à l'issue de ces 13 mois de négociations au choix de la société Covage. Il y aurait beaucoup de choses à dire sur les négociations mais ce n'est pas l'objet de cette présentation.

SEINE-ET-MARNE NUMÉRIQUE



Les 3 missions du délégataire

≈ 270 000 prises à couvrir
(hors zones AMII et ZTD)
en croissance de 0,8%/an

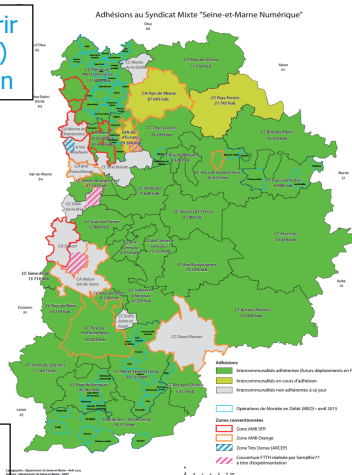
1. Principale : couverture hors zone AMII

- Volet concessif : maîtrise d'ouvrage par le délégataire
- Volet affermage : maîtrise d'ouvrage par le délégant,
financement public – redevance d'affermage par le
délégataire

2. Conditionnelle : couverture des zones AMII en cas de carence constatée

3. Intégration des déploiements expérimentaux (≈ 9 000 prises et 2 000 abonnés via la DSP 1 - Sem@for77)

zones AMII + ZTD = 55% des prises
zone RIP : 45% des prises



Les 3 missions du délégataire

Avant d'en venir à la délégation de service public et au contrat, je souhaite commencer par un point sur la gouvernance en matière d'aménagement numérique du territoire sur la Seine-et-Marne. Le département a fait le choix, il y a un peu plus de deux ans, de constituer un syndicat mixte, Seine-et-Marne Numérique, qui a petit à petit dû aller chercher (de haute lutte parfois) ses adhérents, les EPCI, aux côtés du département et de la région Ile-de-France. Je le précise, car c'est un point important en matière de gouvernance et dans la gestion du contrat de DSP.

Concernant les EPCI, ils sont financeurs de l'investissement et ont donc une voix prépondérante dans la programmation du déploiement sur leur territoire. La volonté était de monter ce modèle pour les territoires et en les impliquant très directement dans la réalisation. La flexibilité qu'exige l'intervention directe, au plus près des territoires des EPCI dans la programmation, n'aurait certainement pas été possible dans un modèle purement concessif. Dans un modèle purement affermé, la collectivité a la main sur son déploiement, mais dans le modèle affermo-concessif, nous maintenons en outre une flexibilité suffisante pour répondre, au plus près, aux besoins des territoires.

La mission qui a été confiée au délégataire se décompose en 3 tranches. La mission principale se situe bien entendu en dehors des zones AMII, soit 270 000 prises sur le territoire seine-et-marnais, c'est-à-dire environ 45% de la totalité des prises du territoire, les 55% restants se trouvant soit en ZTD (la seule ville est Champs-sur-Marne), soit en zone AMII. La Seine-et-Marne est un territoire francilien mais où il n'y a pas une seule ville de plus de 100 000 habitants. Il s'agit donc d'un territoire de très grande ruralité dès que l'on quitte la frange ouest du département, c'est-à-dire une bande de 15 à 20 km au-delà de sa frontière ouest.

Sur cette zone AMII, le choix a été fait de décomposer l'objectif en deux parties, un volet concessif réalisé sous la maîtrise d'ouvrage du délégataire, et un volet sous régime d'affermage réalisé sous la maîtrise d'ouvrage du délégant, à savoir le syndicat mixte, et de ses financements publics en contre partie d'une redevance d'affermage.

Le projet intègre une tranche conditionnelle sur la zone AMII en cas de constat de carence de l'initiative privée. Pour l'instant, ce constat de carence risque d'être un peu délicat à faire compte tenu de l'impossibilité de mener à bout les discussions avec les deux opérateurs et d'aboutir à un conventionnement. Souhaitons que cela se débloque dans les prochains mois et que l'on puisse, d'une part, obtenir rapidement une bonne estimation des déploiements qui vont être réalisés sur plus de 50% du territoire seine-et-marnais et, d'autre part, que le syndicat mixte soit également en mesure d'exécuter le contrat de DSP s'il s'avérait que les zones AMII n'étaient pas entièrement couvertes à l'issue des délais annoncés par les opérateurs.

Une troisième tranche, à la fois mineure et importante, consiste à réintégrer dans cette DSP environ 9 000 prises qui ont été réalisées à titre expérimental dans le cadre de la DSP1. En effet le territoire dispose déjà d'un réseau de collecte important et des déploiements exhaustifs ont été menés sur 4 communes (dont la fameuse Chevry-Cossigny), qui permettent au syndicat d'avoir déjà un bon retour d'expérience sur le déploiement, sur l'arrivée des opérateurs et la façon dont se comporte le marché par rapport à ce réseau d'initiative publique.



Principes du modèle retenu

Concernant les principes du modèle, je voudrais préciser ce que nous souhaitons faire et l'équation que nous cherchons à résoudre au travers d'un tel projet. La base, c'est une politique d'aménagement numérique sur un territoire qui, *a priori*, hors zone AMII, a vocation à ne pas être desservi par les opérateurs, pour répondre à une demande des foyers, des entreprises et des services publics.

Aujourd'hui, nous observons des pavillons ou des logements qui ne se vendent plus parce que le débit est insuffisant ; des entreprises qui gagnent de nouvelles affaires mais qui n'ont pas suffisamment anticipé dans leur stratégie de développement l'importance du numérique et l'obligation qui leur est faite d'utiliser des plates-formes qui se trouvent à distance... Ils n'ont pas besoin de 100 Mbit/s, mais les liaisons DSL dont ils disposent sont très insuffisantes. Tout cela dans des communes de quelques centaines d'habitants parfois (sachant que la Seine-et-Marne

compte en moyenne 26 habitants au km² et environ moitié moins sur la zone AMII), où le départ d'une entreprise est un véritable drame pour le Maire et les communes alentours.

L'équation qui doit être résolue est en premier lieu de construire une offre d'infrastructure compétitive. C'est le premier objectif à réaliser si l'on veut voir se développer par la suite une offre concurrentielle sur les services, car il ne suffit pas d'apporter une offre de services. La notion de concurrence qu'évoquait le Président de l'Arcep est absolument fondamentale ; il n'y aura pas d'innovation, ni de développement, ni les outils pour les entreprises et pour les territoires, s'il n'y a pas cette concurrence sur les services, mais cette concurrence ne naîtra pas si l'offre proposée par la collectivité n'est pas compétitive.

Pour cela, si le marché, là où il déploie en zone d'initiative privée, a toujours besoin d'agilité et du moins de freins possible pour agir ; cela est encore plus vrai en zone d'initiative publique pour des collectivités qui, par définition, ne sont pas très agiles avec les règles qu'elles doivent respecter. C'est un message à destination de la Mission Très Haut Débit et de l'Arcep : il ne faut absolument pas alourdir la charge des collectivités si l'on veut tenir les engagements que nous avons annoncés aux populations, sur lesquels les élus se sont engagés et qui sont absolument fondamentaux pour les territoires.

Cette volonté de partager le risque sur le territoire dans le cas où le modèle concessif à 100% n'est pas viable, a amené la collectivité à se tourner vers le modèle affermo-concessif, qui va lui permettre d'avoir le meilleur accompagnement possible dans la phase de conception du réseau. Construire un réseau n'est pas le métier de la collectivité, alors autant qu'elle s'en remette si elle le peut à un expert de l'art, donc un opérateur qui va s'assurer des règles à appliquer et définir l'architecture du réseau pour aboutir à cette offre d'infrastructure compétitive et interopérable. Cela signifie aussi que le financement n'est pas intégralement porté par la collectivité, qu'il est lourdement partagé avec le partenaire privé, allégeant ainsi la charge de la collectivité.

C'est aussi un partage dans la réalisation. Je reviens à cette notion d'agilité qu'il est nécessaire d'avoir dans la programmation et la planification de l'avancement du déploiement FTTH sur le territoire, pour répondre aux besoins des élus au plus près des territoires. Ce modèle affermo-concessif permet d'avoir cette agilité dans la réalisation et de répondre au mieux aux territoires, parce que ceux qui ont le plus besoin de la fibre rapidement sont les moins denses, les plus éloignées et les plus difficiles à réaliser.

Enfin, ce modèle suscite un intérêt immédiat du délégataire qui va être le premier à déployer des prises à la commercialisation, puisqu'il n'est pas en attente de la réalisation des déploiements par la collectivité. Il va déployer tout de suite et a donc un intérêt immédiat à ce que la commercialisation se fasse dans les meilleurs délais.

SEINE-ET-MARNE NUMÉRIQUE MISE EN ŒUVRE DU CONTRAT



sem@fibre77



Ingénierie de conception	
Etudes préalables sur 100% du territoire	
Déploiements sur 8 ans NRO 100% Transport (NRO-PM) 100% Distribution (PM-PBO) 53% des prises Investissement : 64%	Déploiements sur 14 ans - - Distribution 47% des prises Investissement : 36%
Raccordement 100% (PBO-DTIO)	
Exploitation 100%	

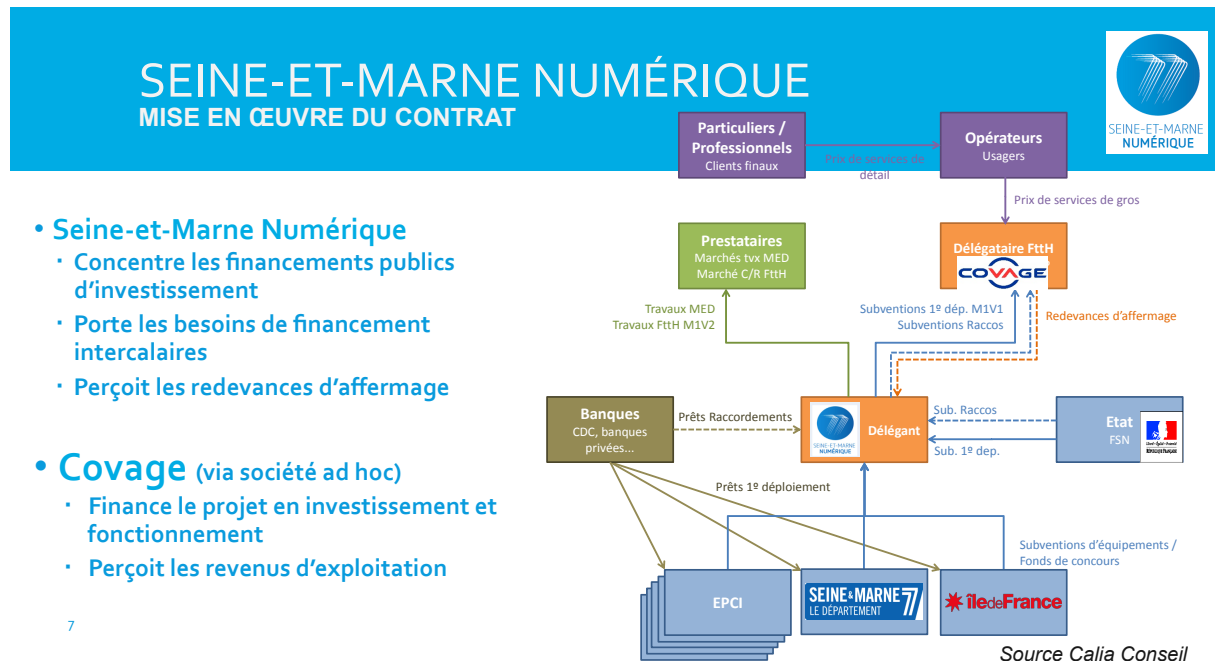
Mise en œuvre du contrat

Sur ce tableau, figurent en jaune les missions à la charge de Covage pour la réalisation de ce réseau Sem@Fibre77, et en bleu la partie qui reste à la charge du syndicat. Covage réalisera l'intégralité de la conception du réseau et accompagnera la collectivité dans la rédaction de son cahier des charges pour la réalisation de ses marchés de travaux. Covage réalise dans ce modèle une sorte de pré-APS (étude préalable) sur l'ensemble du territoire, qui va permettre d'arriver assez rapidement, dans les 6 à 8 premiers mois de la DSP, à un niveau d'étude sur la totalité du territoire à réaliser, soit l'intégralité de la zone non AMII.

Ensuite, chaque partie a sa réalisation, et la souplesse du modèle affermo-concessif nous a permis au travers de la négociation d'aboutir au schéma suivant : Covage prend en charge l'intégralité du déploiement des NRO (43 NRO pour paver l'ensemble du territoire seine-et-marnais) ; le délégataire va également réaliser l'intégralité des segments de transport, c'est-à-dire des liaisons NRO-PM (de l'ordre de 450 sur le territoire) ; et c'est la partie PM-PBO qui va être répartie entre concessif et affermage, entre le délégataire et le délégant.

Cela a été un point important de négociation, parce que c'est aussi la profondeur d'investissement de la part du délégataire qui se joue au travers de ces éléments. Nous aurions pu avoir un découpage purement géographique avec des pavés entièrement concessifs et des pavés entièrement en affermage, mais ça n'est pas le cas et ce modèle a permis d'aboutir à un poids de l'investissement de premier établissement en concessif de 64% pour une partie à réaliser en affermage de l'ordre de 36%. Bien entendu, dès les réalisations terminées, en particulier sur la zone affermée, les travaux sont remis au délégataire et c'est lui qui exploite intégralement le réseau pour une question d'homogénéité, et également qui réalise 100% des raccordements des abonnés.

Le contrat de DSP inclut à son catalogue de services un service activé qui va, au moins dans le démarrage, apporter une souplesse qui semble aujourd'hui intéressante à l'écoute des annonces des OCEN, et pour voir rapidement et de manière certaine des acteurs arriver et fournir des services aux abonnés, car c'est un vrai enjeu pour les collectivités.



Mise en œuvre du contrat

Je terminerai par les flux financiers entre les différents acteurs. Rien de spectaculaire dans ce schéma : le syndicat va concentrer les financements publics, qui vont dans notre cas venir de l'État et de toutes les couches de collectivités territoriales (EPCI, région, département). Comme cela a été souligné, cela signifie pour le syndicat un portage de trésorerie et une problématique de trésorerie très importante.

Enfin, je confirme que, les services déconcentrés de l'État, sur ces sujets nouveaux pour eux, ne sont absolument pas prêts et que toutes les questions qui ont été soulevées en introduction de mon intervention sont bien réelles. Je vous remercie.

Patrick VUITTON

Nous avons donc eu non pas trois points de vue différents, mais trois territoires différents, avec des masses et des timings différents, qui ont abouti à des montages assez distincts, mais au choix d'opérateur d'opérateurs neutre dans les trois cas. Sachant que dans les phases précédentes et sans doute dans les suivantes nous aurons aussi des opérateurs verticalement intégrés qui vont répondre et gagner certains projets.