

Table Ronde 2

Commercialisation du FTTH : une accélération en 2015 ?

Intervenants (ordre d'intervention) :

- Jérôme YOMTOV, Directeur général délégué - Numericable
- Yves PARFAIT, Directeur du programme Fibre - Orange
- David EL FASSY, Président - Altitude Infrastructure
- Jean-Michel SOULIER, Président - Covage
- Éric JAMMARON, Vice-président - Axione

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



Patrick VUITTON, délégué général - AVICCA

Nous commençons cette journée par une table ronde sur la commercialisation des réseaux FTTH, avec une interrogation sur l'accélération en 2015. Pour nous, la commercialisation des réseaux FTTH se situe à deux niveaux, en tant que RIP auprès des opérateurs, et en tant qu'opérateur auprès du grand public, et nous allons essayer de traiter ces deux niveaux d'interrogation. Dans notre configuration habituelle du TRIP, nous recevons les cinq principaux FAI qui se livraient d'ailleurs depuis un an et demi à une joute verbale assez aiguisée correspondant sans doute à une accélération de la concurrence entre eux. Cette fois, nous avons voulu faire un peu

différemment et accueillons à cette table ronde trois opérateurs d'opérateurs et deux opérateurs, qui sont par ailleurs aussi opérateurs d'opérateurs, mais dont la caractéristique principale est d'être des fournisseurs d'accès à internet majeurs.

Avec le feu vert de l'Autorité de la concurrence, nous nous sommes demandé s'il fallait faire venir SFR à cette table ronde. Formellement, Numericable n'est pas encore le propriétaire de SFR, mais nous avons pensé qu'il avait malgré tout une certaine vision de ce qu'il voulait faire avec SFR et que, ce feu vert ayant été donné, il pourrait s'exprimer aussi librement qu'il le souhaite sur ce qu'il entend faire de ces deux entreprises qui n'en feront qu'une prochainement.

À cette table, nous avons réuni David EL FASSY, Président d'Altitude Infrastructure, Éric JAMMARON, Vice-président d'Axione, Jean-Michel SOULIER, Président de Covage, Yves PARFAIT, Directeur du programme Fibre d'Orange, et Jérôme YOMTOV, Directeur général délégué de Numericable.

Comme Numericable fait un peu l'actualité, nous allons commencer par Jérôme YOMTOV avec des questions sur ces deux niveaux. C'est-à-dire d'une part sur sa vision de ce qui se passe au niveau du grand public et de cette bataille du très haut débit qui semble aujourd'hui s'accélérer - nous sommes passés à plus de 20% de pénétration commerciale sur le FTTH, 17% sur le câble, et il y a tous les abonnés SFR qui ont sans doute vocation à aller rapidement sur le très haut débit pour Numericable. Et d'autre part, sur sa vision en tant que client des RIP, avec une sous-question technologique : Numericable a souvent demandé une approche technologique appelée « R-FOG » qui permet une compatibilité avec les équipements câble, est-ce une position globale ou encore en réflexion ? Cette position va-t-elle se nuancer suivant les endroits ? Allez-vous garder deux technologies (FTTH et câble) ? Ces questions se posent de manière de plus en plus insistante pour les collectivités. Plus globalement, il y a évidemment une interrogation lourde sur la zone AMII : que va-t-il se passer dans les endroits où SFR avait donné ses intentions d'investissements ?

Jérôme YOMTOV, Directeur général délégué - Numericable

(pas de présentation)

C'est toujours un plaisir de m'exprimer aux rencontres de l'Association des Villes Câblées ! Il y a beaucoup de questions et je ne sais pas si j'aurai les réponses à toutes.

Je ferai d'abord un point d'information pour vous dire où nous en sommes dans l'acquisition de SFR. Nous avons reçu l'autorisation de l'Autorité de la Concurrence pour faire cette acquisition le 27 octobre. Le 28 octobre, nous avons reçu le visa de l'AMF pour l'augmentation de capital de 4,7 milliards d'euros qui a été lancée le 29. Elle est donc en cours et il est prévu que l'opération sera réalisée d'ici la fin du mois de novembre. Nous serons à ce moment-là encore plus à l'aise pour répondre à toutes vos questions, mais nous pouvons quand même commencer à répondre à quelques unes.

Tout d'abord, le rapprochement Numericable-SFR et la constitution du nouveau groupe qui s'appellera Numericable SFR est une très bonne nouvelle pour le très haut débit en France, pour le déploiement du très haut débit fixe et mobile, et c'est également une très bonne nouvelle pour vous, collectivités locales, car il s'agit du rapprochement de deux opérateurs qui ont une expertise et une tradition de déploiement de réseaux en partenariat avec les collectivités locales. D'un côté, Numericable s'est constitué historiquement dans le cadre de contrats avec des collectivités locales, c'est un point très important et nous continuons à discuter avec vous pour déployer des réseaux ou moderniser les réseaux existants ; et d'un autre côté, SFR a une activité

très importante avec SFR Collectivités qui a déployé déjà plusieurs dizaines de réseaux, aussi bien de collecte que de desserte, un peu partout en France. Le rassemblement de ces forces va permettre très rapidement l'accélération des discussions avec vous pour continuer à déployer des réseaux à très haut débit.

En termes chiffrés, nous avons déjà donné une indication du nombre de prises en fibre optique que le nouvel ensemble aura d'ici 2017. Nous nous sommes fixé comme objectif d'atteindre 12 millions de prises en fibre optique. Cela répond à une partie de votre question : nous allons évidemment continuer à investir puisque, aujourd'hui, nous en sommes à la moitié, à 6 millions de prises. Nous allons donc encore construire 6 millions de prises d'ici 3 ans, pour atteindre 12 millions de prises en fibre optique d'ici la fin de l'année 2017.

Autre point important sur la partie mobile : SFR est un très grand opérateur mobile et, pour passer aux nouvelles normes de réseaux mobiles (4, 5, 6G), il faut raccorder les antennes de téléphonie mobile à un cœur de réseau en fibre optique. C'est une synergie très importante dans le rapprochement Numericable-SFR : nous allons très rapidement raccorder les antennes de SFR à la fibre optique et notamment grâce à la fibre optique du réseau Numericable. Cela a donc un autre effet très bénéfique en termes de couverture du territoire, car au-delà de l'aspect prises en fibre optique, il va y avoir une accélération de la couverture 4G, 5G et normes très haut débit mobile.

Ensuite, de manière plus pratique, qu'allons-nous faire avec les collectivités locales ? Il est encore un peu tôt pour vous répondre, parce que le *closing*, c'est-à-dire la réalisation de l'opération, n'a pas eu lieu. Mais très rapidement après, les équipes de Numericable SFR vont travailler ensemble (commune par commune ou agglomération par agglomération) et mettre en commun les différentes infrastructures pour voir comment accélérer les choses. Par exemple, dans le département de la Moselle, SFR est très présent par un réseau de collecte, le RHD 57, qui passe juste à côté de toutes les têtes de réseaux Numericable ; il se trouve que Numericable n'a pas raccordé toutes ses têtes de réseaux en Moselle à son backbone national, il y a donc un champ d'investissement et de croissance très rapide pour apporter, dans les deux ans qui viennent, de la fibre optique et du très haut débit à plus de 100 000 foyers mosellans. Au-delà de ce premier exemple évident, il en existe des dizaines d'autres que nous n'avons pas encore étudiés, mais nous le ferons après la réalisation de l'opération qui aura lieu fin novembre. Il faut donc être encore un peu patient, mais nous allons très rapidement vous présenter ce que l'on peut faire et vous écouter, collectivité locale par collectivité locale, en rapprochant les deux infrastructures de SFR et de Numericable.

Deuxième point : que se passe-t-il en zone AMII et comment cela va-t-il fonctionner ? Ça ne dépend pas que de nous mais de notre cocontractant, qui est Orange. L'accord qui a été passé entre SFR et Orange sur le déploiement de la fibre optique l'a été dans un cadre où Numericable n'était pas partie prenante à l'accord. Il va donc forcément falloir revoir cet accord dans le cas où il y a déjà un réseau Numericable sur des zones où SFR était censé déployer de la fibre optique. C'est un point de discussion avec Orange qui va prendre un peu plus de temps car il ne dépend pas que de Numericable SFR.

En conclusion, je vous propose une méthode de discussion avec toutes les collectivités locales : très rapidement, nous allons venir à votre rencontre sur le terrain, pour vous écouter, comprendre vos besoins, et vous dire ce que nous sommes capables de faire rapidement avec l'infrastructure existante - celle de Numericable, celle de SFR. Nous souhaitons faire cela très rapidement, et c'est l'engagement que je peux prendre devant vous : dans les semaines et les mois qui viennent, nous allons venir vous rencontrer pour vous écouter et vous présenter nos propositions.

Patrick VUITTON

Pouvez-vous faire une précision pour que nous essayions de comprendre les chiffres : sur les 12 millions de prises, 6 millions sont déjà renouvelées et font du 100 Mbit/s et près de 3 millions restent à faire. Nous imaginons donc qu'elles font partie des 12 millions et que vous allez accélérer pour les faire. SFR a également un parc de prises FTTH qui s'ajoutent. Cela signifie que vous avez un ou deux millions de prises à construire d'ici 2017 ?

Jérôme YOMTOV

Aujourd'hui, sur l'emprise câble, 5,6 millions de prises sont en fibre optique, dont une bonne partie qui proposent déjà du 200 Mbit/s. Je peux d'ores et déjà vous annoncer que, dès la semaine prochaine, la plupart de ces prises vont passer en 400 Mbit/s. Ce réseau câblé permet donc une évolutivité des services de télévision mais également sur les débits.

Au total, le câble représente 10 millions de prises en France. On pense qu'une grande partie d'entre elles pourront être passées en fibre optique, soit 9,5 millions de prises, pour fixer un ordre de grandeur qui ne doit pas être pris à la lettre. Donc, entre 9,5 millions et 12 millions de prises, il reste 2,5 millions de prises à construire ou qui sont déjà construites puisqu'il y a une partie de prises que SFR a construites et qui ne sont pas en zones câblées. Au total, cela fait donc entre 2 et 2,5 millions de prises que Numericable SFR va construire en fibre optique - dans une technologie ou l'autre -, et une part importante de ces prises sera en FTTH.

Patrick VUITTON

Nous avons bien compris que votre vision de l'accord passé avec Orange ne dépend pas que de vous mais, quand vous avez racheté SFR, vous avez racheté l'accord... Votre vision est clairement de ne pas doubler les réseaux là où vous avez des réseaux câblés, vous êtes donc demandeur d'un *new deal* avec Orange ? Car il y avait un accord de partage de territoire mais nous avons cru comprendre qu'il y avait également un accord de co-investissement, bien qu'il n'ait jamais été publié. Que pensez-vous faire par rapport à cela ?

Jérôme YOMTOV

Effectivement, nous n'allons pas construire deux réseaux au même endroit, cela serait un gaspillage d'argent... Cet accord de co-investissement avec Orange, nous y sommes évidemment très favorables, il faut juste que l'on change la géographie et la répartition, car cet accord n'intégrait pas des réseaux qui étaient déjà construits. Le modèle est bon, il faut juste revoir les zones et le rééquilibrer en ce sens.

Patrick VUITTON

Vous avez dit plusieurs fois que ce rachat était une très bonne nouvelle pour un certain nombre de personnes ; je ne sais pas si c'est une très bonne nouvelle pour Orange, mais Yves PARFAIT va nous le dire ! Malgré tout, il y a de bonnes nouvelles sur l'augmentation du taux de pénétration de

la fibre et sur la construction des réseaux. Nous avons commenté hier les chiffres de l'ARCEP sur notre site en disant que, pour la première fois, il y avait plus qu'un frémissement avec 100 000 prises construites en zone moins dense en un trimestre, soit un quart du total, ce qui signifie que l'on commence à attaquer la zone moins dense, même si c'est encore la zone très dense qui attire la majorité des nouvelles prises.

Dans cette nouvelle situation, comment voyez-vous le marché grand public, que vous avez plus que testé à travers vos différentes offres et vos initiatives commerciales diverses pour attirer le client, notamment l'offre transitoire à 19,99 euros ? Plus fondamentalement, comment voyez-vous cette question stratégique par rapport à Numericable et aux réseaux d'initiative publique ?

Yves PARFAIT, Directeur du programme Fibre - Orange

(pas de présentation)

La bonne nouvelle, c'est en effet ce que l'on observe sur le terrain de la commercialisation : c'est le meilleur encouragement que nous puissions tous avoir dans nos projets. Nous observons qu'il y a effectivement de l'appétence et même de l'appétit pour la fibre, et l'on atteint maintenant des chiffres qui sont vraiment significatifs. Nous avons connu un mois de septembre avec plus de 11 000 ventes par semaine, nous avons franchi il y a quelques semaines le seuil symbolique des 500 000 clients fibre, c'est-à-dire quasiment le double de l'année dernière, et nous voyons se profiler le million de clients que nous devrions atteindre l'année prochaine si tout va bien.

Selon notre analyse, cette dynamique s'appuie sur plusieurs facteurs.

- Il y a d'abord un effet de notoriété : le très haut débit n'est pas encore quelque chose de très palpable pour le client final, mais cela lui parle. Quand on interroge les prospects qui vont choisir un fournisseur d'accès à internet, la fibre est un critère déterminant pour 50% d'entre eux.

- Derrière, ce facteur est soutenu par une évolution des usages, à savoir la multiplication des terminaux connectés : il y a 5,6 terminaux connectés en moyenne par foyer en France - certaines familles en ont 15 -, essentiellement des tablettes et des Smartphones que l'on utilise à domicile, connectés sur la box fixe. C'est-à-dire que l'usage *in door*, à l'intérieur de la maison, est amplifié par ces terminaux connectés qui rajoutent du débit.

- C'est aussi soutenu par le débit montant ou sortant et le besoin d'échanger ou de partager ses photos et ses vidéos, et pour lequel avoir un débit sortant depuis chez soi, par rapport aux débits des réseaux asymétriques, est un point absolument déterminant. Cela sous-tend cette demande.

- Nous avons aussi observé un rééquilibrage en termes de canaux de commercialisation : jusqu'à présent, nous vendions essentiellement la fibre par nos canaux « pro-actif » (porte-à-porte, campagnes de marketing téléphonique), mais le poids des canaux « réactifs », où le client vient dans nos point de vente s'est inversé. On ne fait pas encore la queue dans nos boutiques pour demander la fibre - cela viendra ! -, mais nous observons qu'il existe maintenant une demande.

- Dernier élément : l'effet de taille critique et de seuil. Quand il y a, comme c'est le cas pour nous, plus de 3 millions de logements raccordables à de la fibre qui propose du 500 Mbit/s partout en descendant, 200 Mbit/s en montant, quelle que soit la situation du logement, il y a forcément un effet de bouche à oreille et de familiarisation et nous l'observons depuis cette année. Nous atteignons dans les zones très denses des taux de raccordables très significatifs : à Paris par exemple, 60% des locaux (logements ou locaux professionnels) sont éligibles ; à Grenoble, deux tiers des logements peuvent avoir la fibre... Nous ne sommes plus du tout dans des ratios d'1/10 où, quand on franchissait le seuil d'une boutique, on avait une chance sur dix

d'être éligible. Maintenant, il y a vraiment deux chances sur trois de l'être, et il y donc un effet d'emballement ou de boule de neige qui se crée... Alors, l'immeuble de Patrick VUITTON à Paris n'est pas encore raccordable, mais cela ne saurait tarder, nous allons prendre son adresse ! Mais il y a vraiment une dynamique en marche qui fait que nous sommes très engagés dans la zone très dense, et nous sommes aussi présents de manière très significative maintenant dans la zone moins dense.

Ces bons résultats commerciaux sont le meilleur encouragement pour aller plus loin et c'est la meilleure garantie que l'on va investir et continuer à le faire. Notre programme ne varie pas : nous avons prévu de faire 60% des foyers français dans 3 600 communes de 220 agglomérations et nous avons respecté le calendrier prévu. En 2015, nous allons comme prévu lancer les 120 dernières agglomérations qui ne l'étaient pas encore et nous les couvrirons à 100%, que cela soit pour les locaux résidentiels ou les locaux professionnels. Nous le faisons dans un dialogue et dans une relation ouverte avec les collectivités locales concernant le choix des quartiers et le choix des zones, et les réunions thématiques de l'AVICCA y contribuent. Il faut encore l'améliorer de-ci, de-là, mais c'est en place, avec des équipes locales qui ont lancé ce dialogue. Plus de 28 conventions ont été signées avec des collectivités locales de tous types - agglomérations, départements, régions -, et nous sommes ouverts à tous les autres opérateurs à un niveau qui leur permet de déployer leur offre de services le plus possible, qui est le niveau d'une fibre passive. Ce niveau leur offre justement toute la flexibilité des services qu'ils peuvent souhaiter dans un mode qui est celui du co-financement et qui permet à ces autres opérateurs de détenir un droit d'usage de long terme du réseau que nous construisons. C'est très significatif pour eux car cela figure à l'actif de leur bilan, et cela se développe.

Nous sommes donc sur cette ligne, sans raisons d'en changer. Le câble n'est pas une nouveauté, nous savons depuis longtemps qu'il y a un réseau câblé, nous avons même contribué très anciennement à le construire un peu... 8,5 millions de prises vont se moderniser, nous le savons depuis que nous avons lancé le plan Fibre. Ce qui est nouveau et qu'il va falloir observer, c'est de voir comment SFR, avec lequel nous avons un accord qui a été important dans le lancement du programme, va se déterminer par rapport à cela. Pour l'instant, nous observons que SFR lance quand même ses consultations et ses intentions de déploiement ; on peut discuter du rythme et du calendrier, mais il le fait pour les agglomérations qu'il avait prévu de lancer, y compris en zone câble. Pour la ville de Versailles par exemple, nous avons reçu une consultation pour être co-financier de la ville de Versailles où il y a un réseau câblé. Nous verrons donc comment cela évolue, mais pour l'instant nous n'avons pas de signal particulier qui nous amène à considérer que cela doit changer.

L'autre volet de l'accord, c'est celui du cofinancement du réseau que nous déployons, pour permettre au nouvel ensemble d'être fournisseur de services, et là non plus, nous ne voyons pas de raison que cela change. Avant plus grande information, nous n'avons pas de raison, pour ce qui nous concerne, de remettre en cause les engagements que nous avons pris. On nous demande toujours ce qui garantit que nous allons faire ce que nous avons prévu : la meilleure garantie, ce sont les chiffres que j'ai cités sur le fait que le client final est au rendez-vous. C'est lui qui nous tire, puisqu'il a quand même le choix de prendre ou pas la fibre !

Patrick VUITTON

Pouvez-vous compléter ce propos très optimiste en tant qu'Orange, client des RIP ?

C'est vrai qu'il n'y a pas de signal effectif sur l'accord, mais Patrick DRAHI a dit qu'il fallait le renégocier. Ce n'est pas le scénario le plus plausible, mais si cela arrivait, si effectivement

Numericable disait que cela n'a pas de sens pour lui d'être co-investisseur sur un réseau fibre là où il a déjà un réseau câblé, que se passera-t-il ? Nous comprenons bien que, pour Orange, la situation ou l'équation économique n'est pas la même. Mais en tant que collectivités, nous avons besoin de savoir ce qui peut se passer du côté privé et de prendre nos responsabilités du côté public si les choses ont changé. Et si c'est le cas, il faut le dire le plus rapidement possible.

Par ailleurs, Orange est client d'un certain nombre de RIP - à Pau, à Cherbourg-Saint-Lô, un protocole a été signé avec le réseau de l'Ain... Quelle vision avez-vous de cette extension de vos offres en tant qu'utilisateur des RIP cette fois ?

Yves PARFAIT

Pour les territoires qui ne seront pas couverts à court terme par nos programmes d'investissements, je voudrais vous faire partager d'abord ce que représentent nos déploiements aujourd'hui. Les chiffres que je citais - 3 millions de prises, environ 1,5 million par an -, ceux qui déploient des réseaux savent ce que cela représente comme efforts. Déployer de la fibre, c'est de l'industrie lourde. Nous le faisons avec un front très large, c'est-à-dire que nous déployons beaucoup de villes en parallèle avec beaucoup d'agglomérations que nous lançons sur l'ensemble du territoire. Nous sommes présents dans tous les départements, c'est donc quelque chose de très ramifié et de très lourd. Cela mobilise la très grande partie des ressources aujourd'hui et c'est bon pour tout le monde. C'est ce début de succès et de dynamique positive dans les territoires de la zone très dense qui a permis d'aller faire la zone moins dense et qui permettra d'aller dans la zone encore moins dense après-demain.

Il n'y a pas d'opposition - une frontière ou un mur de verre - sur la zone des 60%, qui ferait que, de l'autre côté, dans les 40%, cela se passe autrement. Le succès de l'un fera le succès de l'autre. Après, nous sommes bien conscients qu'il faut apporter une réponse pour ces 40%. La réponse-cible n'est pas encore complètement claire car le choix des technologies dans ces zones n'est pas définitif - de la 4G, 5G, du satellite, de la fibre partout ? -, il faut donc regarder cela prudemment. Nous avons dit que nous accompagnerions ces projets au fur et à mesure, en fonction de nos capacités industrielles et financières. Aujourd'hui, nous examinons les cas nouveaux qui se présentent à nous en fonction de notre capacité à les prendre en compte, donc cela sera progressif, mais nous sommes conscients qu'il faudra apporter des réponses, parfois même de court terme. C'est pourquoi nous plaçons souvent pour faire de la montée en débit, amener de la fibre jusqu'au centre du bourg ou du village pour ensuite partir sur du réseau ADSL et même VDSL, car ce sont des solutions qui permettent d'apporter très vite des réponses, même si ce n'est pas la panacée. C'est quelque chose que nous préconisons et que nous sommes prêts à accompagner dans les projets qui peuvent se présenter.

Patrick VUITTON

Un commentaire avant de passer aux opérateurs d'opérateurs. Si Orange nous disait « j'ai un plan pour améliorer le cuivre, ou j'ai un plan pour déployer la 4G », on s'articulerait avec ce plan. Mais à partir du moment où ce sont les collectivités qui ont un plan et qu'en face, il n'y en a pas, ce sont les collectivités qui font le choix technologique, cela semble pour le moins raisonnable...

Nous allons maintenant avoir la vision des opérateurs d'opérateurs. David EL FASSY, président d'Altitude Infrastructure, nous commentons hier les dernières attributions de RIP dits de deuxième génération, auxquelles vous avez répondu et obtenu deux collectivités qui sont celles

de l'Eure et du Doubs, avec un modèle de régie intéressée qui permet aux collectivités, d'une part, d'attendre et peut être d'élargir et d'avoir des plaques pluri-départementales, et, d'autre part, que le marché soit un peu plus mûr du côté des FAI. Vous allez nous commenter ce modèle et plus généralement votre vision de l'étape actuelle de commercialisation du FTTH.

David EL FASSY, Président - Altitude Infrastructure

Pour rester dans le vent d'optimisme des différentes interventions, oui bien sûr, la commercialisation du FTTH va s'accélérer ! Je suis beaucoup sur la route pour voir nos différents délégants et j'entends de plus en plus de publicités autour du très haut débit et notamment celle d'Orange, hier, qui indiquait « aujourd'hui nous proposons la fibre au prix de l'ADSL ». Un tel message me donne envie de me prêter à un petit jeu avec vous, en faisant un vote à main levée : si demain on vous amène, quelque soit la position de votre territoire, du très haut débit au prix de l'ADSL, vous abonnez-vous tout de suite ou pas ? La réponse est bien là : à partir du moment où le très haut débit est disponible et qu'il se développe de plus en plus, cela va marcher.



David EL FASSY,
Président d'Altitude Infrastructure

Le 13 Novembre 2014,
www.altitudeinfrastructure.fr

Le taux de pénétration est de 21%. Par comparaison, sur les plaques Altitude Infrastructure où nous avons déployé du FTTH, nous sommes en moyenne à 16% de taux de pénétration, sachant que nous avons commencé à construire un peu plus tard. Je me suis basé sur les chiffres du deuxième trimestre 2014, où l'on voit qu'il y a deux fois plus de souscriptions en fibre optique qu'en ADSL. Ce sont des indicateurs très positifs et, comme l'avait dit Antoine DARODES, « la fusée du très haut débit » est lancée ! Pourquoi peut-on être aussi optimiste ?

TRIP 2014

Commercialisation des réseaux FTTH :
>> Une accélération en 2015 ?

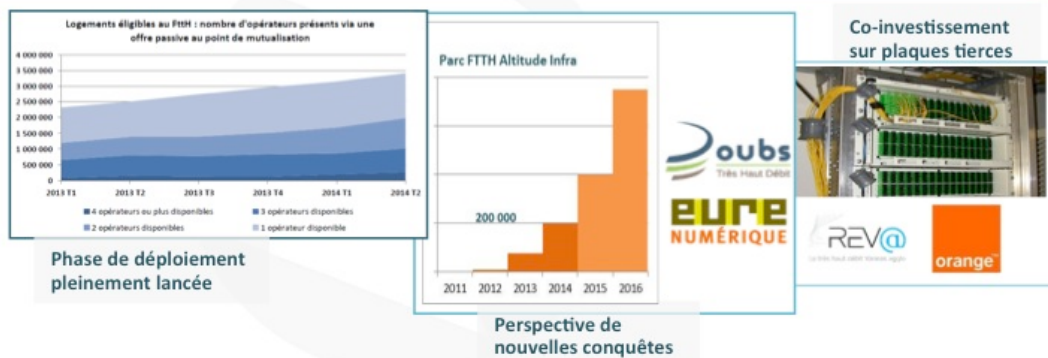
OUI

...mais pourquoi ?



TRIP 2014

Le potentiel de prises est en pleine croissance

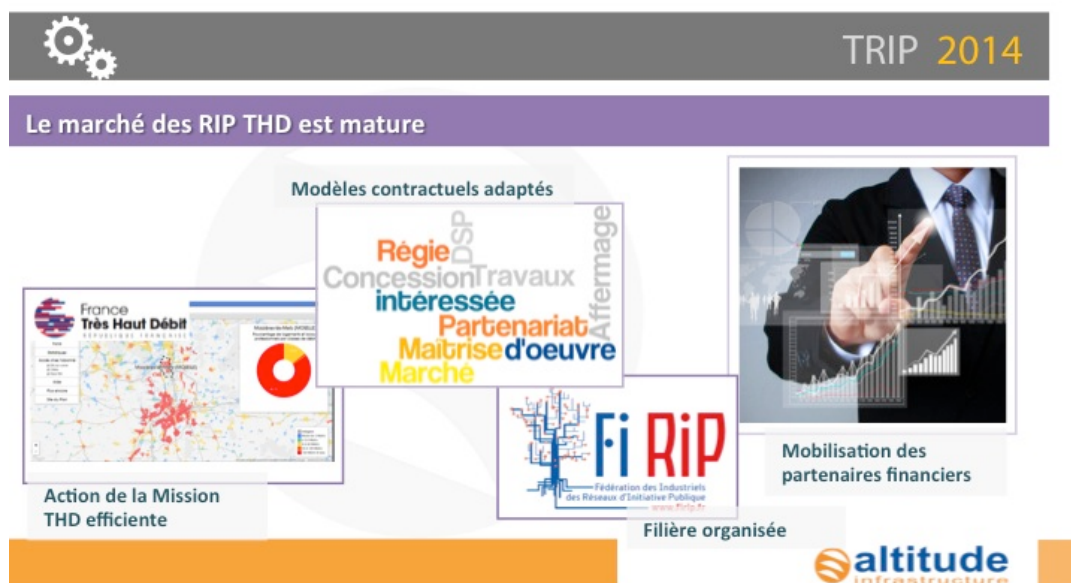


Le potentiel de prises est en pleine croissance

Tout d'abord, on observe que le volume de prises augmente considérablement : plus de 3,5 millions de prises déployées en secteur privé, auxquelles il faut ajouter les 10 millions de prises de Numericable qui sont rénovées au fur et à mesure. Je précise que même Altitude - à son échelle microscopique - a fait l'acquisition d'un réseau en fonds propres (45 000 prises à Amiens), ce qui est une première puisque d'habitude nous co-investissons avec les collectivités locales.

Aujourd'hui, plus d'un million de prises lancées par les RIP sont en cours de construction, dont 200 000 pour ce qui nous concerne au travers de nos différents projets, et notamment les deux derniers - l'Eure et le Doubs. Et nous voyons au travers des différentes consultations auxquelles nous répondons qu'il y a encore plus d'un million de prises qui sont en cours d'attribution et qui vont se lancer en construction.

Par conséquent, les RIP au sens large représentent aussi une industrie qui avance et qui construit. 1,5 million de prises vont être construites dans le secteur privé, mais avec le temps, dans les RIP, il y aura un nombre de prises également très important. Le seul petit souci que nous voyons aujourd'hui sur ces prises, c'est que 60% d'entre elles sont mutualisées, c'est-à-dire que plusieurs offres de services y sont proposées, mais 40% ne le sont pas encore. Nous allons donc regarder de très près sur les différents plaques où nous nous trouvons évidemment en complémentarité des déploiements privés, dans quelle mesure, au travers du RIP, nous pourrions utiliser l'offre d'accès qui sera disponible, soit via SFR Numericable soit via Orange, pour étendre nos offres et notre catalogue de services sur l'ensemble de la plaque.



Le marché des RIP THD est mature

Le secteur des RIP avance bien parce ce que nous avons une constance entre l'ex-gouvernement et le gouvernement actuel ; globalement, l'État pousse le sujet des RIP et les fonds finissent par arriver.

Aujourd'hui, il existe toutes formes de marchés. Au début, on me disait qu'il n'y aurait que du PPP, puis du concessif, mais j'observe qu'il y a de tout : du PPP, de l'affermage, du concessif... et nous venons d'être attributaire de deux régies. C'est un modèle d'attente relativement prudent en attendant de voir comment la commercialisation va s'organiser au travers des départements limitrophes, et comment le marché FTTH va se stabiliser pour pérenniser le business plan, ce qui permettra à la collectivité avec un bon BP de récupérer une meilleure redevance d'affermage.

Nous avons même répondu dernièrement à un réseau CREM - encore une nouvelle forme de réseau. Il y a donc autant de services ou de modèles de marchés auprès des collectivités que nécessaire, selon leurs différents types de besoins.

Derrière, la filière s'organise vraiment. Je fais partie, sous l'impulsion d'Étienne DUGAS, des fondateurs de la FIRIP qui fêtera ses 2 ans le 6 décembre. Aujourd'hui, nous comptons 130 membres et cela évolue en permanence. Nous nous réunissons régulièrement partout en France, chaque mois, et je pense que nous avons du poids dans le dialogue global sur le déploiement du FTTH en France.

Enfin, ce marché est mature parce que la dette l'accompagne. Les collectivités locales ont accès à de la dette dans de bien meilleures conditions aujourd'hui via la Caisse des Dépôts. Au niveau du secteur privé, nous n'avons pas de difficultés non plus pour accéder à de la dette. Dernièrement, Axione a réalisé une opération avec la BEI. Pour notre part, nous rencontrons des fonds et nous voyons également des prêteurs. Je précise que, pour l'ensemble des projets que nous avons signés et que nous avons construits, nous n'avons pas eu trop de difficultés à lever de la dette sur du long terme, des financements de 15 ou 16 ans, ce qui n'est pas mal pour du privé, avec des taux tout à fait acceptables.


TRIP 2014

L'écosystème technique est prêt



Maturité des ingénieries et des modalités de raccordements

SI performant et interopérable



INTEROPFIBRE



Equipes formées



L'écosystème technique est prêt

L'écosystème technique est prêt : aujourd'hui, on ne se pose plus de questions pour savoir comment on doit construire un réseau. L'ARCEP, les comités d'experts, la Mission Très haut débit, Objectif Fibre, etc... tous ces acteurs ont œuvré pour que nous ayons un cadre technique et réglementaire relativement simple. Nous y voyons vraiment clair et savons à quel prix déployer un réseau selon les différentes techniques dans les communes.

En 2010, il y a eu 6 pilotes en France, et celui d'Aumont-Aubrac pour nous en Lozère continue à être un pilote. J'invite tous ceux qui en ont à faire vivre leur pilote en tant que tel. Aumont-Aubrac sera la première ville que nous mettrons au Gbit/s, et peut-être la première ville où nous testerons un modèle en *open access*. Nous aimerions également que ce pilote le soit également pour l'extinction du cuivre en zone rurale !

Je suis porte-parole du groupe Interop'Fibre auprès de Philippe BEGUIN d'Orange, et au niveau du SI, aujourd'hui, il existe vraiment des protocoles entre tous les opérateurs de grande et de petite taille, qui nous permettent de vérifier si un client est éligible, de passer des commandes, de produire le client et de le dépanner. Le SI est vraiment harmonisé et il évolue au gré des retours terrain des techniciens qui nous aident à le déployer. Avec le recul, on peut dire que nous avons une certaine expérience qui permet de déployer les RIP dans de bonnes conditions. Il y a évidemment des besoins en formation sur ces réseaux, mais via ces retours terrain des premiers réseaux déployés, cela devient plus simple de faire un BP, sans compter les nouvelles que j'ai annoncées en termes de commercialisation.



Les réseaux répondent aux besoins des opérateurs

Aujourd'hui sur les réseaux d'initiative publique, l'opérateur, quel qu'il soit et quelle que soit sa taille, doit trouver au travers des catalogues de services une offre lui permettant de déployer ses services listés ici. L'ARCEP a lancé des travaux sur l'harmonisation des tarifs, c'est une bonne première étape et nous verrons ce que cela donnera. Nous ne pensons pas que, à notre petite échelle, nous arriverons à influencer au niveau national pour fixer un tarif, donc nous allons suivre. Mais nous avons besoin de remplir les réseaux et, en attendant que les prix se stabilisent, vive

les promotions sur nos catalogues de services pour attirer de plus en plus de clients sur les réseaux !

Nous devons absolument avoir une offre très large, et l'expérimentation sur Palaiseau a montré que cela avait posé quelques soucis, pour que l'intégralité des services cuivre soient substituables par des services fibre, sauf pour certains services pour lesquels le mobile sera peut-être la solution (pour des points de relève d'alarme par exemple).


TRIP 2014

L'appétence est bel et bien là

T2 2014 :
715 000 clients FTTH
(+68% en un an)

Pénétration > 20%

ARCEP
www.arcep.fr

Adhésion du Grand Public



Implication des collectivités dans la promotion des projets

Pédagogie autour du THD





L'appétence est bel et bien là

Mon message sur les RIP est plutôt positif, mais il faut continuer et je tiens à souligner l'action de certaines collectivités. Nous voyons au travers de l'ARCEP que les chiffres sont bons, mais j'ai noté 3 initiatives.

Tout d'abord celles de Manche Numérique et d'Eure Numérique qui battent la campagne, font la promotion de la fibre, proposent des campagnes de pré-raccordement, etc... Grâce à tout cela, au moment où les fournisseurs d'accès arrivent, l'accès est quasiment vendu et les abonnés ont déjà payé d'avance leur raccordement, ce qui est une très bonne chose.

En termes de pédagogie, je vous invite à aller voir sur le site du SMIX Doubs THD un film vraiment très pédagogique qui explique comment se déploie la fibre et comment on migre de l'ADSL vers les technologies très haut débit.

À notre modeste échelle, nous avons réalisé une maquette que nous promenons de salon en salon (cf. photo sur la diapositive) : ce sont des cubes de bois sur une maquette en papier, sous

lesquels se trouvent des QR codes qui permettent de voir l'intérieur d'un NRO ou d'un PM et d'expliquer plus facilement comment nous déployons le très haut débit.



En synthèse

Aujourd'hui, notre écosystème est prêt, nous avons des prises qui se déploient de plus en plus vite, nous avons des process, des offres - les offres principales sont celles des OCEN bien sûr -, et nous avons surtout de la demande. Nous restons donc très optimistes sur la commercialisation du FTTH en 2015.

Patrick VUITTON

Nous enchaînons avec Jean-Michel SOULIER, Président de Covage, qui a également établi des pilotes en Seine-et-Marne et qui a ouvert un réseau en agglomération.

Jean-Michel SOULIER, Président - Covage

Je resterai dans le ton optimiste de la matinée, comme les intervenants précédents, ce qui signifie que nous sommes tous dans une même mouvance d'optimisme sur la fibre en France, et c'est très bien.



Ouvrez-vite, la fibre est là !

Ouvrez vite, la fibre est là !

La commercialisation est vraiment une chose très importante. En tout cas, pour Covage, c'est vraiment au cœur de notre métier d'opérateur d'infrastructures depuis que nous existons, et nous l'avons pratiqué dans les réseaux de collecte, réseaux d'entreprises, qui sont les RIP essentiellement de première génération en fibre optique. Aujourd'hui, grâce à tous les efforts de commercialisation, les méthodologies de commercialisation, la présence sur le terrain, nous avons déjà connecté plus de 5 000 entreprises en fibre optique et c'est une expérience et une méthode que nous allons appliquer sur les RIP FTTH.

Nous nous sommes également documentés et avons visité des expériences en dehors de France, en Allemagne, en Espagne, au Canada (puisque nous avons un actionnaire canadien), de réseaux en fibre optique essentiellement ruraux, donc comparables aux RIP en France. Nous avons constaté que, dans des pays où il n'y a pas de Plan national Très haut débit ni de soutien financier, il y a des gens qui parviennent à monter des réseaux de fibre optique et à atteindre des taux de pénétration très élevés parce qu'ils ont mis en place des méthodes de commercialisation de terrain très poussées, notamment la pré-commercialisation auprès des usagers. Ce sont des choses qui peuvent être appliquées en France où nous avons la chance d'avoir un Plan national et donc un cadre structuré, avec une impulsion de l'État et des grands opérateurs, un schéma donc assez encourageant.

Je vous ferai un retour d'expérience de tout ce que nous faisons concrètement dans les réseaux FTTH que nous avons déployés et qui donne des résultats. Nous envoyons un mailing à chaque foyer raccordé ou couvert par un RIP FTTH pour expliquer que le réseau arrive, qu'il y a des FAI, qu'il existe des méthodes de raccordement pour résoudre leurs problèmes, et pour les inviter à se renseigner davantage sur le RIP.



Communication extérieure

La fibre ne se voit pas, elle est enterrée ou bien parfois accrochée sur des poteaux. La première action de la commercialisation est de faire voir la fibre, par conséquent, nous faisons systématiquement de la communication de terrain sur nos réseaux avec de l'affichage sur des espaces que les collectivités mettent souvent à notre disposition, avec la visibilité de nos moyens techniques sur le terrain (nos véhicules, nos agents de maintenance ou d'exploitation), avec également de la présence sur les événements locaux - nous ne sponsorisons pas les plus grandes équipes du monde, mais en tout cas nous sommes présents auprès des équipes locales ! Tous ces éléments font que le RIP est connu et que les efforts faits par la collectivité pour déployer un réseau sont visibles auprès des habitants.



Réunions publiques

Cela nous conduit ensuite à organiser des réunions publiques pour présenter le planning du réseau, sa date d'arrivée dans la commune, les FAI qui offrent des services sur le réseau. Pour avoir expérimenté ces réunions dans un certain nombre de communes, je peux vous dire que la notion de queue de personnes qui viennent s'abonner est une réalité. D'ailleurs, la plupart du temps, nous devons faire plusieurs réunions publiques parce que les salles, parfois très grandes, ne le sont pas assez pour accueillir tout le public. Nous expérimentons vraiment cette notion de demande, d'appétence et de besoin d'information très fort sur le réseau fibre optique.

Pour un maire qui a fait l'effort d'impulser et d'accompagner le déploiement d'un réseau d'initiative publique dans sa commune, ou qui a participé à un projet plus large au niveau de son département, le fait de voir les habitants de sa commune se précipiter dans une réunion publique pour se renseigner sur ce qui a été réalisé et pour s'abonner ultérieurement, c'est aussi une satisfaction et un témoignage concret de l'efficacité de son action locale.



FAI

Une fois que nous avons fait les réunions publiques, il est important qu'il y ait des offres de FAI sur le RIP. Nous avons une offre diversifiée avec différents FAI, qui s'appuie sur une ingénierie de réseau adaptée aux différents standards des FAI et qui répond à leurs différentes demandes, et qui s'appuie sur des process et des systèmes d'information également standards.

Le métier fondamental d'un opérateur d'infrastructures, c'est justement d'ouvrir le choix et la diversité des offres, et de s'adapter aux demandes des FAI, quelles qu'elles soient. Les FAI dits de proximité sont les premiers à arriver sur nos réseaux, ils font même parfois des fusions et acquisitions entre eux... Pour ces FAI, nous avons évidemment une offre de service activée, dite *bitstream*, parce que c'est ce qu'ils souhaitent et que cela leur permet d'avoir un seul point (ou deux) d'interconnexion au niveau national et de déployer leurs offres sur les différents RIP sans

se poser la question de mettre des équipements ou des services de maintenance technique dans chaque RIP. Ils peuvent ainsi se consacrer à la commercialisation plus qu'à la technique.

Ensuite, nous avons les opérateurs dits nationaux. Concernant Numericable et SFR, je fais le pari que l'acquisition de SFR par Numericable va effectivement être conclue ! Numericable a une demande très précise qui est d'avoir une technologie sur les réseaux d'initiative publique permettant de déployer de façon totalement transparente les box Numericable, qui sont effectivement des box très évoluées et avec beaucoup de services. Nous avons mis en place cette technologie avec l'aide et la collaboration des équipes de Numericable sous forme de test dans l'un de nos premiers RIP et une commercialisation va être lancée très prochainement sur un deuxième de nos RIP.

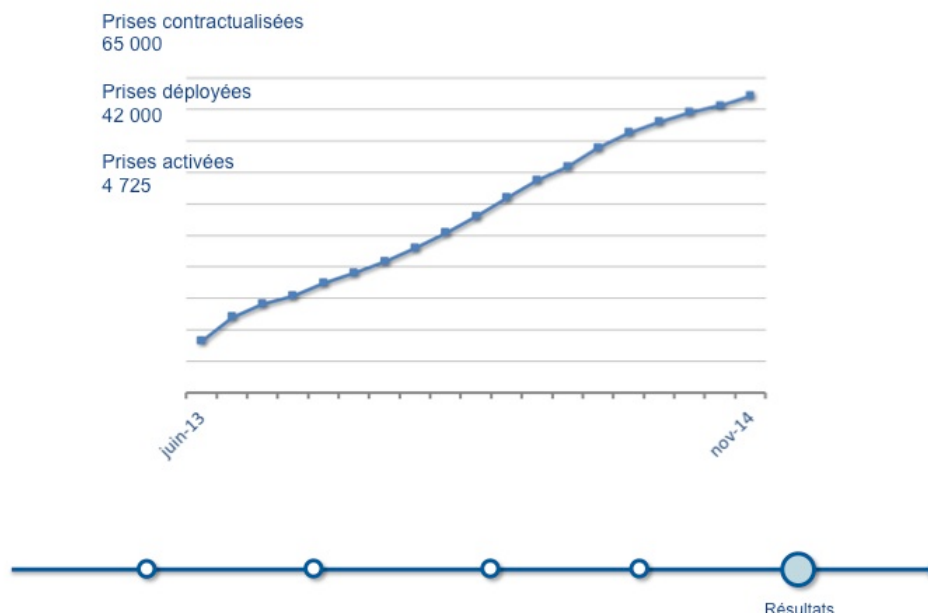
Orange préfère intervenir sur le réseau au niveau de la fibre passive. C'est une demande extrêmement sophistiquée mais cela permet de travailler avec eux sur toute la partie d'ingénierie physique des réseaux qui est absolument fondamentale et sans laquelle il ne peut pas y avoir de réseau fibre uniformisé au niveau français. Comme les autres opérateurs, Orange a des demandes très précises, et notre métier d'opérateur d'infrastructures n'est pas de lui dire « voilà comment vous devez faire », mais plutôt « d'accord, nous avons bien compris vos demandes et nous les appliquons dans les réseaux ». Ce sont des demandes assez complètes, sur les sites où les équipements sont installés, sur la façon dont le réseau est déployé jusqu'aux points de raccordement, sur les systèmes d'information... Ce qui est très bien en France, et cela n'existe pas dans beaucoup de pays, c'est que ces demandes sont exprimées dans le cadre de différents groupes de travail. De ce fait, une standardisation est en train de se mettre en place et va permettre de baisser les coûts et d'accélérer la commercialisation. Je salue aussi le travail de la Mission Très haut débit, car cette standardisation est ensuite publiée et formalisée, et cela a vraiment donné un socle stable et solide pour déployer tous ces réseaux. Les FAI sont importants, et répondre à la demande de chacun d'eux est fondamental.

Au-delà de ces aspects ingénierie et de systèmes d'information, nous nous impliquons auprès des FAI sur la commercialisation : nous leur proposons des partenariats de co-marketing, des contrats dans lesquels figurent des engagements mutuels concernant la promotion du réseau, les brochures explicatives, les communications qui sont faites auprès des habitants... Nous formalisons cela dans le cadre d'un contrat de co-marketing dans tous nos réseaux. Ce n'est pas nous qui signons un contrat avec un client final, en revanche, nous nous impliquons dans tous nos réseaux auprès des FAI dans le cadre d'un partenariat.



Raccordement

Une fois abonné à l'offre d'un FAI, le raccordement du logement à la fibre est une étape critique. Nous avons un travail à réaliser vis-à-vis du client final pour lui donner toutes les informations sur la façon de se raccorder, les problématiques sur le déploiement de la fibre dans les fourreaux ou en façade, si la fibre est aérienne, quand la fibre arrive dans les maisons, comment elle va être déployée chez eux, où vont être mis les terminaux... C'est très important car, finalement, le gros problème de la fibre, c'est ce qui se passe dans la maison ou l'appartement : est-ce que cela va être bien fait ? Ensuite, nous avons également des formulaires qui permettent, le cas échéant, d'expliquer très clairement au client pourquoi il y a eu un problème (fourreau bouché à tel endroit, blocage à tel autre...) de façon à ce que la personne puisse, elle-même ou via un artisan, résoudre ce problème afin que la fibre puisse arriver chez elle. Naturellement, c'est le cas lorsque nous faisons nous-mêmes le raccordement pour les FAI qui ne souhaitent pas le faire, mais nous proposons aussi que les FAI fassent le raccordement eux-mêmes pour qu'ils aient une relation unique avec leurs clients, de l'abonnement jusqu'au raccordement. C'est essentiellement le cas des grands opérateurs.



Résultats

Les résultats dans les RIP FTTH de Covage sont à la hauteur des efforts fournis. Nous avons aujourd'hui 65 000 prises contractualisées dans des RIP ; 42 000 ont été déployées depuis début 2013, c'est-à-dire que le réseau est là et l'habitant peut souscrire un abonnement ; et 4 700 prises sont activées, la commercialisation ayant commencé au mois de juin. Nous avons donc une assez bonne courbe de croissance qui est surtout très linéaire.

En résumé, pour nous, la commercialisation est essentielle. Il y a une activité de terrain très poussée chez Covage, traditionnellement dans les réseaux d'entreprises, et aujourd'hui dans les réseaux FTTH, mais cette activité ne se substitue pas à celle des FAI, elle la complète, et les résultats commencent à se voir.

La fibre est un projet qui va mettre pas mal de temps à être réalisé. Il faut 10 à 15 ans en moyenne, pour qu'une technologie, quelle qu'elle soit (ADSL, mobile...), atteigne au moins 80% de la population. La fibre est un projet de long terme et il ne faut pas baisser les bras ou attendre que des miracles arrivent ; il faut continuer chaque jour sur le terrain à faire en sorte que cela se réalise et cela se fera avec un partenariat très fort avec les collectivités et en particulier avec les communes.

Pour nous, un réseau qui marche bien commercialement est un réseau dans lequel le partenariat avec la commune est efficace. Cette courbe est la combinaison de plusieurs courbes : là où nous avons réussi à mettre en place des partenariats très forts avec les communes, nous avons des courbes de pénétration bien supérieures à celle-ci, et dans d'autres communes où le partenariat ne s'est malheureusement pas encore mis en place ou a été retardé, les courbes sont plus basses. Ce partenariat est donc au cœur du succès des RIP. Il est important d'avoir un opérateur d'infrastructures dont c'est le métier, qui va gérer toutes les problématiques techniques en amont et qui pourra ensuite jouer le partenariat avec la commune en étant présent localement, ce qui n'est pas le cas de tous les opérateurs.



Merci

Patrick VUITTON

Dernière intervention, Éric JAMMARON, Vice-président d'Axione, qui a également des RIP FTTH commercialisés depuis un certain temps.

Éric JAMMARON, Vice-président - Axione

(pas de présentation)

Je vous donnerai le point de vue d'un investisseur dans la zone moins dense. Je partage complètement l'optimisme de mes collègues. Il y a 10 ans, je créais Axione avec quelques uns ; nous sommes des optimistes natifs, c'est génétique !

Je ne qualifierai pas de mature le marché du très haut débit dans la zone moins dense aujourd'hui. Beaucoup de sujets sont devant nous, car c'est un monde en développement et un secteur essentiel - nous connaissons l'urgence qu'il y a à équiper les régions et le territoire national en très haut débit. En même temps, l'année 2014 a connu beaucoup de points positifs. Yves PARFAIT rappelait la progression rapide des ventes désormais, et c'est évidemment le signe le plus positif qu'il puisse y avoir au niveau d'un développement industriel comme celui de l'équipement de la France en très haut débit ; 11 000 ventes par semaine, cela devient vraiment significatif.

Le deuxième point positif de l'année, c'est le rapprochement Numericable-SFR. L'activité de SFR était devenue compliquée, avec une vision qui était peu portée, et le rapprochement des deux

entités me semble porteur de beaucoup de développements, d'ailleurs Jérôme YOMTOV a parlé de logique d'investissement. Si des acteurs aussi importants qu'Orange ou Numericable-SFR se portent bien, ils s'intéresseront plus facilement aux zones moins denses et aux réseaux d'initiative publique.

Autre point positif de l'année 2014, le gouvernement a confirmé dans la loi de finances le financement de 1,7 milliards d'euros pendant 3 ans. Dans le contexte économique que nous connaissons, c'est un engagement de l'État qui nous conforte dans le fait que toute la chaîne industrielle de ce secteur se mette au diapason.

Le rôle d'un aménageur, c'est d'être responsable et lucide par rapport au chantier qui est devant nous. Au niveau d'Axione, nous avons à peu près un demi million de prises soit fléchées, soit en exploitation, soit en construction. Cela devient donc significatif et c'est une activité importante. Nous avons passé beaucoup de temps en 2013-2014, notamment avec Orange, à travailler sur la migration d'un réseau 100% activé à un réseau passif/actif. Nous l'avons fait avec bonheur, puisque aujourd'hui, sur l'agglomération de Pau, plus de la moitié des internautes surfent sur du très haut débit, sans compter ceux de Numericable.

Cela signifie que, lorsque les moyens techniques et humains et les process sont réunis, cela facilite grandement la commercialisation des prises auprès des grands opérateurs, et il n'y aura pas de réussite commerciale et de rentabilité de ces réseaux sans eux. Le citoyen et l'entreprise attendent ces grands opérateurs en termes de propositions, ensuite ils feront leur choix entre les grands ou les petits et les nouveaux ou les *over the top*. Mais l'enjeu d'un aménageur, c'est d'ouvrir les territoires et donc d'offrir le choix aux citoyens et aux entreprises, dans leurs moyens télécoms ou numériques.

Nous sommes donc dans cette période de transition numérique, qui est un peu unique dans l'histoire des communications électroniques et qui est très emballante pour nous, où il faut mélanger et associer des moyens techniques, des moyens humains, financiers...

Au niveau d'Axione, l'année 2014 a aussi été très significative sur le plan du financement de ses projets. Nous sommes un peu comme des OVNI, quand on parle aux marchés financiers de l'aménagement numérique du territoire : ce n'est ni une route, ni des télécoms... D'un côté les télécoms ont des rendements beaucoup plus importants, de l'autre les routes n'ont quasiment pas de risque lié au trafic. Notre activité d'aménageur était un peu inconnue de la sphère financière.

L'année 2014 a été celle d'une structuration plus importante sur les aspects financements. Nous avons fait une opération importante avec la Banque Européenne d'Investissement en émettant des obligations sur le marché Euronext à Paris, que nous avons appelées avec beaucoup d'humilité France Broadband Infrastructure ! Il y a eu des souscriptions très importantes de la part d'investisseurs plutôt de très long terme (des assureurs...) qui ont l'habitude d'investir dans d'autres infrastructures.

Ce qui nous a pris beaucoup de temps, c'est d'obtenir une notation pour ces obligations. C'est assez symbolique car c'était la première fois que Moody's notait ce type de placement. Au départ,

ils sont partis sur l'idée qu'il s'agissait de télécoms, puis sur l'idée que c'était des routes, nous leur disions que non et ils n'avaient pas de méthode. Donc il a fallu travailler avec eux pour qu'ils imaginent une méthodologie de notation de ce placement. Désormais, grâce aux efforts de tous sur cette politique d'aménagement du territoire, Moody's a donc une méthode pour noter l'aménagement numérique qu'il va appliquer au niveau mondial et européen. Cela signifie également que nous sommes sur des modèles intéressants et importants.

Dans ce contexte, l'année 2015 est une année où doit s'accélérer la commercialisation des prises, je n'ai pas de doute à ce sujet. Vous savez qu'en temps qu'investisseur, et donc partenaire des collectivités sur la partie de la contribution privée à vos investissements publics, nous sommes favorables à partager ce risque dans des limites raisonnables. Ces limites sont assez simples à quantifier. Nous sommes passés des infrastructures de collecte à des infrastructures de desserte fibre optique, avec des durées de vie des ouvrages qui sont un peu différentes, des investissements qui sont beaucoup plus lourds. Mais nous avons gardé certaines caractéristiques des projets de 2004 à 2012, notamment la durée des contrats. Dans ce marché peu mature, un des gros motifs de stress des investisseurs est de savoir comment vont se dérouler les premières années, à quelle date vont monter les premiers opérateurs sur les réseaux, et finalement, plus le contrat de délégation de service public est court, plus le stress est important puisqu'un décalage des premières années aura du mal à se rattraper sur la durée des contrats.

Aujourd'hui, il y a vraiment une très forte appétence pour la mise en place du Plan France Très haut débit. La Mission Très haut débit fait un travail remarquable de simplification ou en tout cas de clarification, qui est très important pour les règles du jeu. Plus celles-ci sont stables, mieux nous savons nous positionner.

Pour nous, l'important est de vous accompagner dans le développement et dans le financement de ces infrastructures qui semblent d'abord être destinées aux grands opérateurs, mais aussi aux petits opérateurs et à d'autres services qui pourraient exister sur ce réseau numérique. Aujourd'hui, un aménageur tel qu'Axione va superviser l'éclairage public de Singapour ou gérer le stationnement du parking extérieur de la ville de Nice... En tant qu'aménageur numérique, nous avons trouvé une place qui se situe entre les opérateurs commerciaux et les maîtres d'ouvrage, et cela me semble être un acquis important.

Le modèle français, est quand même une réalité. Plus nous voyageons - nous sommes par exemple très sollicités sur l'Afrique -, et plus nous prenons conscience du parcours accompli ensemble depuis 10 ans. Cela me semble porteur d'optimisme pour les années à venir, car nous avons su passer les tempêtes - même s'il y en aura encore quelques unes. Aujourd'hui, nous avons des relations techniques et commerciales établies avec tous les opérateurs sur la place. Le dynamisme des collectivités locales va évidemment bouleverser la vue de ces opérateurs sur la zone moins dense. Le fait que des départements prévoient d'être complètement couverts en fibre optique dans 4 ans, ça ne laissera pas indifférent, c'est évidemment un investissement d'avenir qui sera de toute façon profitable aux territoires.

Je suis donc très optimiste, parce que nous avons su réunir tous les moyens qui nous permettent de vous accompagner, mais je reste quand même lucide sur le parcours 2015 : n'oublions pas non plus que les opérateurs télécoms subissent de plein fouet un bouleversement terrible de leur

économie. Bouygues Télécom, un opérateur national, a des difficultés économiques, et ces difficultés ne manqueront pas de rejaillir sur leur vision des réseaux d'initiative publique. J'espère que la clarification du positionnement de chaque opérateur va permettre une redynamisation de leur développement, dans des stratégies soit isolées, soit collectives. La meilleure nouvelle serait que ces opérateurs franchissent ces plans sociaux ou ces difficultés conjoncturelles et qu'ils retrouvent tout le dynamisme qu'ils avaient il y a trois ou quatre ans, et qui a poussé la commercialisation et le développement des réseaux d'initiative publique de première génération. Aujourd'hui, si nous avons 2 millions de personnes tous les jours sur nos réseaux ADSL fibre et radio, c'est parce que les opérateurs étaient en pleine santé à un moment donné. Je souhaite donc un bon rétablissement et une pleine santé à mes grands clients.

Patrick VUITTON

Un message optimiste nuancé également. Nous verrons si cet optimisme souffle aussi dans la salle à travers vos questions.

Questions / Réponses

Sylvain RAIFAUD, Sipperec

L'analyse des chiffres de l'ARCEP et des éléments qui ont été présentés aux collectivités adhérentes par l'équipe de l'AVICCA hier montrent que l'essentiel des investissements des opérateurs privés dans le domaine du FTTH se concentrent aujourd'hui dans les zones câblées. 70% des investissements des opérateurs en FTTH concernent des logements déjà câblés, qui bien souvent sont dans des zones plus denses, à proximité des NRA et ont donc déjà un bon débit en ADSL et la faculté de s'abonner au très haut débit avec le câble, dans la mesure où les réseaux sont en cours de modernisation.

Dans le nouveau contexte créé par le rapprochement entre SFR et Numericable, y a-t-il une chance qu'il y ait une mutualisation sur les déploiements de fibre entre l'ensemble Numericable-SFR d'un côté et Orange de l'autre, de façon à avoir une optimisation des investissements sur cette partie, pour pouvoir concentrer les investissements de la zone dense sur les quartiers de basse densité, et plus spécifiquement les zones pavillonnaires, qui ont des débits insuffisants aujourd'hui et qui seront d'excellents clients, pour avoir une commercialisation et un taux de pénétration du FTTH nettement améliorés ?

Pascal BOURDILLON, Touraine Cher Numérique

Une question pour les trois opérateurs aménageurs à la tribune. J'entends qu'il est important, en tant qu'opérateur d'infrastructures, d'arriver à faire venir tous les opérateurs potentiels, nationaux ou autres, dans les réseaux. Aujourd'hui, ne considérez-vous pas qu'il y a des contraintes incompatibles entre les demandes des opérateurs comme Orange (un accès passif au tarif de la zone moins dense), Numericable (un accès R-FOG à un tarif particulier) et des opérateurs plus petits (des prises activées livrées en central à Paris), sans parler des ingénieries

(petits PM, gros PM, etc...) ? Ces demandes ne vous paraissent-elles pas en partie contradictoires ou pouvant *a minima* générer des surcoûts très lourds pour l'acteur qui investit, en l'occurrence la collectivité locale ?

Patrick VUITTON

Sur les déploiements, nous avons en effet parlé de larges zones de recouvrement entre câble et FTTH, mais si l'on regarde plus finement dans ces territoires, nous y avons aussi les mêmes trous de couverture... Est-il vraisemblable ou possible de mutualiser les déploiements dans les zones où il n'y a aujourd'hui ni câble, ni FTTH ? On peut aussi poser la question de l'utilisation du câble par les opérateurs : quel sens cela a-t-il ? Est-ce transitoire ou dans certaines zones ?

Yves PARFAIT

Le gros de nos investissements de ces dernières années se situe essentiellement en zone très dense pour des raisons historiques, parce que le cadre réglementaire a d'abord été défini dans cette zone ; c'est par là que nous avons commencé et c'est là aussi que les effets d'économies d'échelle sont les plus grands. Cela a changé il y a deux ans, lorsque la zone moins dense a vraiment décollé, et nous réalisons maintenant une part significative de nos investissements dans ces zones.

Le câble n'est pas nouveau dans le paysage. C'est une bonne nouvelle que, petit à petit, il rentre dans le cadre réglementaire et soit traité comme un réseau de télécoms normal. Cela s'est fait très progressivement, mais ce n'est pas une nouveauté. Depuis des années, nous avons intégré l'existence de ce réseau câblé qui avait du potentiel, et depuis le départ nous avons prévu de poser de la fibre dans ces zones. Aujourd'hui, nous avons initié des déploiements de réseaux fibre dans toutes les villes où il y a un réseau câblé.

Ce qui change la donne, c'est qu'un acteur est racheté par ce câble : par conséquent, que va devenir la stratégie de ce premier acteur, avec lequel nous avons prévu un certain nombre de choses ? C'est la seule question. Le câble existe, il se modernise, nous avons fait le choix de ne pas déployer cette technologie. Lorsque nous nous sommes posé cette question, nous avons regardé ce qui se passait dans le monde et nous avons vu que tous les réseaux nouveaux qui se construisaient l'étaient en FTTH et nous avons pensé : « quitte à partir maintenant, faisons le choix qui nous semble le meilleur ». La Chine qui fait des millions de logements par mois fait du FTTH, partout où un immeuble neuf se construit, il y a du FTTH.

Il est donc normal de se retrouver avec cette proportion des investissements aujourd'hui, mais c'est en train de s'inverser complètement. Le poids de la zone moins dense, où il n'y a pas le câble, représentera progressivement dans les 5 ou 6 ans qui viennent la plus grosse part des investissements réalisés par Orange.

Patrick VUITTON

Et concernant l'idée du co-déploiement pour les zones où il n'y a ni l'un ni l'autre ? Nous avons compris que vous aviez fait un choix et que Numericable en avait fait un autre, mais y a-t-il des possibilités de mutualisation sur certains tronçons, qui permettraient de baisser les coûts pour l'un et pour l'autre ?

Yves PARFAIT

Là où il n'y a pas de câble, j'ai compris que le seul réseau qui serait construit serait en FTTH, à moins que Numericable-SFR construise des réseaux coaxiaux... Là, il existe un cadre réglementaire qui est très spécifique à la France et que nous avons réussi à faire fonctionner : c'est le co-financement. N'importe qui peut co-financer, à un niveau qui est passif. Le choix du passif n'est pas un choix d'Orange, c'est le cadre réglementaire qui a paru à tous les acteurs le plus simple à mettre en œuvre. C'est ce qui permet la plus grande ouverture de services à chacun. Si un opérateur de services veut faire du gigabit sur de la fibre, ou s'il ne veut faire que de la simple téléphonie, il peut le faire, parce qu'il a un tuyau passif. Et d'ailleurs, il peut aussi transporter du signal de télévision classique dessus. C'est donc tout à fait mutualisable, et le fait que cela soit au niveau passif le garantit. Alors, oui, tous les réseaux fibre qui vont être construits là où il n'y a pas de câble seront bien mutualisés, co-financés et donc équilibrés.

Patrick VUITTON

Jérôme YOMTOV, vous continuez à étendre le réseau câblé en technologie câble avec terminaison coaxiale, en tout cas les chiffres de l'ARCEP le montrent. Vous avez dit qu'il y avait 10 millions de prises câblées, mais sur les statistiques de l'ARCEP, il y en a 8,6 : est une bonne nouvelle ? Y en a-t-il que nous ne connaissions pas et donc autant de moins à faire ?

D'autre part, quels sont les chiffres sur la zone de recouvrement entre la zone câblée et la zone où SFR avait déclaré ses intentions et trouvé un accord avec Orange pour être le primo-investisseur ?

Jérôme YOMTOV

La bonne nouvelle, c'est effectivement que nous construisons tous les jours des prises câble. Le chiffre de 10 millions de prises câble, c'est le nombre total de prises Numericable. L'écart entre les 8,5 millions et les 10 millions, soit 1,5 million, ce sont des prises qui ne fournissent que la télévision aujourd'hui. Nous avons donc 8,5 millions de prises qui sont en *triple play*, soit modernisées totalement en fibre optique, soit partiellement, et il nous reste encore un investissement à faire pour passer de 8,5 millions à entre 9 et 10 millions de prises qui passeront en fibre optique.

Concernant la mutualisation, je préfère parler de complémentarité de couverture. Il n'y a pas d'intérêt, dans beaucoup d'endroits, à déployer deux ou trois réseaux. Les finances, aussi bien des opérateurs que des collectivités locales sont limitées, donc un seul réseau suffira et il sera accessible à tous. D'ailleurs, nous avons pris l'engagement devant l'Autorité de la Concurrence que le réseau de Numericable sera ouvert. Il l'était déjà, mais il va l'être encore plus puisque nous avons prévu deux offres d'accès qui seront ouvertes aux différents opérateurs, dont Orange. Sur la complémentarité de couverture, je pense que l'on peut trouver un terrain d'entente avec Orange, même si cette discussion prendra un peu de temps.

Concernant l'accord SFR-Orange, aujourd'hui il est déséquilibré puisque c'est Orange qui fait l'essentiel des prises. Nous souhaitons donc le rééquilibrer pour que les deux acteurs soient en gros à parts égales. Un accord où un acteur fait trois quarts de l'investissement et l'autre un quart ne peut pas être un bon accord. En termes de chiffres, le recouvrement est au maximum de deux millions de prises, et probablement un peu moins.

Patrick VUITTON

Deux millions de prises qui n'étaient pas toutes en primo-investisseur SFR ? 900 000 nous dit Yves PARFAIT.

Yves PARFAIT

Un mot sur l'accord SFR. On ne juge pas un accord équilibré au fait qu'il soit à 50-50 ; il est équilibré si on l'a signé parce qu'on a estimé qu'il correspondait de part et d'autre - et nous n'avons pas forcé SFR à le signer, cela s'est fait en bonne intelligence - à ce que chacun avait envie de faire. Nous n'avons pas eu beaucoup de mal à identifier les zones que nous avons pu répartir. C'était équilibré en ce sens que cela correspondait aux efforts que chacun pouvait faire. Le critère de l'équilibre est toujours à apprécier en fonction des capacités et des projets de chacun. Cet accord est donc très équilibré aujourd'hui !

Patrick VUITTON

Concernant les demandes des opérateurs ; il faut faire une offre activée qui suppose d'acheter des équipements actifs ; une offre R-FOG qui suppose non seulement de mettre une adaptation sur le réseau de transport lui-même mais aussi de trouver une architecture qui corresponde ; une offre passive avec des exigences des opérateurs... Tout cela ne génère-t-il pas des surcoûts dont on pourrait en partie se passer ?

David EL FASSY

Nous sommes quand même obligés de répondre à une demande : nous avons des opérateurs nationaux qui feront l'essentiel des revenus, nous sommes obligés de les écouter, de nous adapter à leurs demandes et d'adapter nos catalogues. En même temps, nous nous devons aussi de pouvoir proposer du service aux petits opérateurs et l'accès passif leur permet effectivement de venir, mais c'est un peu compliqué quand il faut tout activer soi-même avec des petites parts de marché... Aujourd'hui, nous avons tendance à regarder quels investissements cela représente, quelle commercialisation en est attendue en face, et nous tirons un business plan sur l'ensemble. Nous prenons en compte les demandes qui sont faites par Numericable-SFR, par Orange, par les petits opérateurs, et nous essayons de voir si tout cela tient en essayant d'être des personnes responsables, en regardant dans le temps comment déployer les technologies pour répondre aux attentes de nos clients.

Nos ingénieurs commencent à se pencher sur la question pour essayer de trouver une solution qui permettrait de mêler offre activée et R-FOG, ce qui limiterait les dépenses. C'est un sujet que nous sommes en train de creuser, au-delà du fait de faire du R-FOG traditionnel auquel nous sommes déjà prêts.

Jean-Michel SOULIER

Nous avons des clients opérateurs sur l'offre activée ou *bitstream*, un client sur l'offre R-FOG et également un client - et d'autres je l'espère - sur l'offre passive, soit un retour d'expérience sur les trois sujets. La question que vous posez est tout à fait judicieuse, car on sent bien qu'un certain nombre de collectivités sont inquiètes de cette profusion de technologies et qu'elles se disent qu'elles ont mis le doigt dans un engrenage. Au début, il s'agissait de mettre de la fibre,

ensuite il faut l'activer, puis mettre un autre type de technologie qui n'est ni active ni passive, et demain il faudra encore faire autre chose... Cela crée effectivement une forme d'inquiétude de la part des collectivités.

De notre point de vue, les collectivités (État, départements, syndicats, communes) n'investissent pas dans la technologie activée mais dans le réseau de fibre, donc dans le réseau passif. Elles le font en co-investissement avec l'opérateur aménageur qu'elles choisissent, que cela soit dans le cadre d'une concession avec un co-investissement ou dans le cadre d'un affermage avec un paiement, mais on considère que la collectivité investit dans la partie passive, c'est-à-dire l'actif pérenne, qui va rester 20, 30 ou même 40 ans.

Dans notre approche, nous investissons en tant qu'opérateur aménageur dans ce qui est équipements d'activation ou équipements électroniques. Cela nous permet de choisir la bonne technologie, de la faire évoluer et d'être réactif par rapport à nos clients. Nous prenons une part de risque que la collectivité ne prend pas. Nous allons même plus loin puisque, quand des collectivités nous disent que tout ce qui est dans le RIP doit leur appartenir *in fine*, nous répondons, que dans la mesure où ces équipements seront amortis dans la durée de la concession, nous pouvons même les retourner à la collectivité en fin de réseau, même si c'est nous qui avons investi...

Donc, la collectivité investit dans le passif (l'actif pérenne), nous investissons dans les équipements électroniques (la valeur ajoutée, le surplus). Ensuite, comme il y a plusieurs technologies, il y a plusieurs clients et, forcément, plusieurs offres tarifaires. On pourrait penser que ce serait mieux avec une seule technologie, un seul client, et une seule offre au client final... Mais aujourd'hui ce n'est pas le cas, et surtout le client final veut avoir le choix de son FAI et de sa technologie. C'est irréversible et c'est même le rôle de la collectivité de proposer ce choix lorsqu'elle fait un RIP.

Cette diversité crée une diversité de tarifs. Dans nos modèles, nous nous assurons qu'il existe une cohérence économique dans les différents tarifs pour qu'il y ait un retour sur investissement, mais si l'ARCEP ou les pouvoirs publics souhaitent regarder les tarifs et se poser la question d'une forme de mise en cohérence, nous y serions plutôt ouverts. Pas tellement pour dire que tous les tarifs doivent être les mêmes, puisqu'il y a plusieurs technologies, mais surtout pour qu'il y ait une vision homogène de la tarification en France, qui s'appliquerait peu ou prou aux différents RIP de façon à ce que nous arrivions à une homogénéisation du modèle économique, de même que nous avons eu une standardisation au niveau de l'ingénierie ou au niveau des systèmes d'information. Cela pourrait aider à assurer la pérennité du système et donner un peu plus de quiétude aux collectivités qui se lancent dans de gros projets avec beaucoup d'impacts financiers et sur les habitants, et qui voudraient que cela soit un peu plus cadré.

Éric JAMMARON

Le rôle d'un aménageur est de dialoguer ou de négocier les aspects techniques avec les opérateurs en fonction de leurs choix. Je prends l'exemple de notre collaboration avec Orange ou avec Numericable : l'arrivée d'Orange sur Pau ne s'est pas faite d'emblée, chacun est arrivé avec son dogme et, à force de travail en commun, nous avons convergé vers une solution de compromis. Ce n'était pas tout à fait ce que voulait Orange, ni tout à fait ce que nous voulions, mais au final tout le monde est content. C'est le métier de l'aménageur de trouver les solutions techniques les moins impactantes au niveau budgétaire. Il faut éviter toute subvention déguisée à un opérateur. Les termes circulent mais ce n'est pas tout à fait ça. Aujourd'hui, nous avons des acteurs qui se positionnent plus ou moins fermement sur leur collaboration sur les RIP : Numericable qui paraît avoir envie d'avancer, Orange qui a avancé et se pose des questions, Free qui n'est pas là, Bouygues Telecom qui a envie d'y aller avec quelques difficultés internes... Ces

opérateurs sont évidemment les bienvenus sur nos réseaux. En même temps, à nous d'avoir une certaine neutralité technologique qui leur permet de mettre en place leurs offres, comme la loi le veut.

Donc la base est le réseau FTTH passif, après l'ouverture des territoires se fera aussi avec des moyens complémentaires et avec l'ensemble des opérateurs qui manifestent l'intention de venir sur ces réseaux. Cela fait partie du boulot de l'aménageur que de trouver ces solutions tant techniques que financières pour respecter les principes mêmes de l'aménagement du territoire et de l'ouverture de l'accès des logements et des entreprises pour tous ces opérateurs.

Patrick VUITTON

Yves PARFAIT, il y a un an, on parlait beaucoup du FTDP comme d'une hypothèse technologique réutilisant un bout de réseau, celui de la pénétration dans le logement pour simplifier. Nous avons compris que c'était complexe au niveau régulation, tarification et même au niveau technique en raison d'interférences. Quelle est votre vision aujourd'hui ?

Yves PARFAIT

Le FTDP, *Fiber to the Distribution Point*, ou fibre à l'étage, au palier, ou au premier poteau, c'est quand on n'a plus que les derniers mètres à faire pour entrer dans le logement. On dit souvent que la fibre jusqu'au logement, cela représente des travaux, mais ce n'est quand même pas un frein dans toute la dynamique commerciale que j'évoquais précédemment. Quand on explique bien ce qui va se passer au client final, ce n'est plus un frein. Il y a de tas de domaines où il y a des travaux, quand on installe une antenne satellite sur son toit, etc... Donc dès qu'il y a de l'appétence, cette contrainte, pourvu qu'elle soit bien expliquée, se lève.

Il ne faut pas présenter cela comme la solution qui va faire accélérer la fibre en France. En revanche, il y a des cas où on ne peut vraiment pas y arriver, parce que les fourreaux pour entrer dans le logement sont vraiment bouchés ; cela peut donc être une solution de complément utile, c'est ainsi qu'on la regarde. Mais il faut la tester, d'où les tests qui sont menés en ce moment pour apprécier comment gérer la complexité qui est retirée du logement pour être mise à l'étage, voire sur le poteau : comment réutilise-t-on le bout de cuivre, comment peut-on utiliser le réseau de câble coaxial du voisin, car on peut très bien faire de la fibre jusqu'au palier, puis réutiliser le réseau coaxial... Et dans l'avis de l'Autorité de la Concurrence qui autorise la fusion SFR-Numericable, ce point n'est pas traité puisque la seule obligation qui est faite est de faire une offre activée : on ne peut pas utiliser le bout de câble coaxial qui rentre dans l'appartement pour faire un éventuel FTDP sur câble coaxial. Mais c'est tout à fait possible et nous l'avons d'ailleurs testé sur un réseau d'antenne collective dans les Hauts-de-Seine. Ces solutions de complément doivent donc être poussées et testées, ensuite nous verrons quelle ampleur il faut leur donner.

Sébastien DUCHEMIN, Sirocco Câble

Parlons de FTTO : dans vos études, constatez-vous une appétence différente entre les particuliers et les entreprises, et est-ce que cela provoque chez vous des différences de politiques d'aménagement et d'investissement sur les territoires, sachant qu'il y a potentiellement des gisements de croissance intéressante pour la France dans ce domaine ?

Patrick VUITTON

Ce qui pose plus largement la question de l'articulation FTTO/FTTH avec des questions d'architecture pas complètement triviales...

Yves PARFAIT

Le « H » de FTTH, comme habitation ou home, est trompeur car en fait tous nos déploiements (les 3,2 millions de logements raccordables) sont aussi des locaux professionnels et des sites d'entreprises sur lesquels nous proposons des offres plutôt destinées aux petits professionnels. Mais il est possible d'avoir pour moins de 50 euros HT du 200 Mbit/s symétrique en France sur ce réseau FTTH. Il y a donc en France des prix grand public et entreprises particulièrement attractifs.

Le FTTH pour les pro ne répond pas aux offres à haute sécurité des grands sites d'entreprises pour lesquelles nous faisons plutôt du FTTO, *Fiber to the Office*, avec un réseau de fibre optique dédiée. Nous regardons comment essayer de mutualiser une partie lorsqu'on déploie toute la capillarité du réseau FTTH, pour permettre de servir de support à des offres de type FTTO, donc dédiées, à haute sécurité et à haute disponibilité, tout en garantissant toujours ce qu'attendent ces sites très sensibles d'entreprises en termes de qualité de service et de disponibilité.

Nous l'avons notamment vu au travers de Palaiseau : en faisant 100% de la ville en fibre, nous avons dû offrir des solutions pour permettre de transposer des offres FTTO, puisqu'on ferme le cuivre dans toutes ses utilisations. Nous avons donc commencé à regarder comment faire des tronçons de réseau mutualisés. C'est une question de bon sens et d'optimisation économique. Ensuite, il y a des questions techniques d'ingénierie, d'architecture, de disponibilité... C'est en cours.

Patrick VUITTON

Merci à tous.