

Table ronde 1

RIP 2G : bientôt la fin des procédures, et après ?

- Arnaud LUCAUSSY, Secrétaire général - TDF
- Pascal RIALLAND, Président du Directoire - Covage
- David EL FASSY, Président - Altitude Infrastructure
- Éric JAMMARON, Directeur général délégué - Axione

Animation et introduction : **Ariel TURPIN**, Délégué général – AVICCA



Ariel TURPIN, Délégué général - AVICCA

Nous débutons la première table ronde de ce colloque avec une question « RIP 2G : bientôt la fin des procédures, et après ? ». L'observatoire des RIP présenté par Thierry Jouan a montré que la carte de France des RIP se remplit très vite. Il reste des procédures en cours, mais de nombreuses attributions ont été faites et tout le territoire du pays sera couvert à l'horizon 2018. Que va-t-il se passer ensuite ? Pour commencer, je donne la parole à TDF, nouvel entrant dans le monde du FttH mais ayant une longue expérience d'opérateur d'infrastructures.

Arnaud LUCAUSSY, Secrétaire général - TDF

Je vous remercie de nous avoir invités à ce TRIP d'automne, c'est la première fois que TDF y intervient pour parler du fixe, de la fibre et nous en sommes très heureux. Il est vrai que c'est en 2017 que notre stratégie d'arrivée sur la fibre dans les zones moins denses est devenue réalité.

Notre métier chez TDF est d'abord et avant tout d'être un opérateur d'infrastructures numériques adaptées à l'audiovisuel, les mobiles et la fibre. Nous croyons beaucoup aux infrastructures parce que nous pensons qu'il y a des moteurs économiques très puissants derrière. En effet, l'économie devient numérique et, sans infrastructures, il n'y a pas d'économie numérique. Pour les territoires, c'est un facteur fondamental de leur attractivité. Le prix Nobel d'économie Jean Tirole en parle régulièrement, il est d'ailleurs intervenu au colloque de l'Arcep cette année pour rappeler que toute l'économie devenait numérique, et que comme elle transitait par des plateformes, les territoires qui n'ont pas d'infrastructures numériques risquent de dépérir. Il s'agit donc d'un enjeu essentiel pour les territoires, et l'adage de TDF est « relier partout plus vite », être opérateur d'infrastructures du numérique, parce qu'il y a ce moteur économique très puissant derrière.

Concernant le mobile, puisque le Président de l'Arcep vient d'en parler, nos pylônes hébergent tous les opérateurs mobiles. Nous exploitons aujourd'hui 11 800 points hauts, un chiffre en augmentation de 16% l'année dernière, et notre objectif est de doubler cette infrastructure au cours des 10 prochaines années. La densification des réseaux mobiles pour la data, même si je ne connaissais pas le chiffre de 71% d'accès internet via les mobiles cité par Sébastien Soriano, nous la constatons et c'est un axe très important pour TDF.

Pour en venir aux réseaux fixes, d'après le classement en Europe, la situation actuelle serait pire que dans le mobile, puisque la France serait 24^{ème} sur 28 en matière de mobile et 26^{ème} sur 28 dans les réseaux fixes très haut débit... Mais nous pensons que les choses sont en train de changer parce que le Plan France Très haut débit est bien conçu. Il a mis un peu de temps à se mettre en place progressivement entre les zones très denses et les zones moyennement denses ; il est aussi très ambitieux, à la différence de ce qui existe dans beaucoup d'autres pays européens, parce qu'il amènera la fibre partout ; et il coûte en conséquence très cher avec nos territoires. Mais il ne faut pas non plus mésestimer le résultat : plus de 50% des locaux sont déjà raccordables, ce qui est déjà en soi très bien, d'autant que nous sommes en phase d'accélération.

Je voudrais rappeler quelques principes. La France a été découpée en plusieurs zones mais, en dehors des zones très denses, c'est-à-dire dans les zones AMII et RIP, il n'y a qu'un seul réseau prévu. La zone RIP représente 45% de la population et 2/3 des investissements. Tous les appels d'offres seront terminés d'ici 2018 et TDF s'est positionné principalement dans ces zones moins denses, assez récemment puisque nous avons commencé en 2016. Nous pensons que les RIP constituent un bon cadre économique, sécurisant, notamment parce qu'il y a de la concurrence entre opérateurs pour obtenir des concessions de service public. Les collectivités bénéficient donc *a priori* des meilleures offres, c'est-à-dire celles qui demandent le moins de subventions. Qui plus est, même si une concession de longue durée est attribuée, la concurrence joue ensuite pleinement sur les services, c'est-à-dire que tous les opérateurs peuvent proposer leurs services sur ces réseaux qui sont neutres, ouverts et mutualisés. Alors, même si nous partons d'une mauvaise position en Europe, nous pensons que nous serons bientôt très bien classés pour le très haut débit, et c'est pourquoi nous avons décidé depuis 2016 de participer à cette aventure.

Comment ? D'abord, nous essayons de marier le sérieux de l'opérateur historique que nous sommes avec l'agilité du nouvel entrant dans la fibre pour faire des offres innovantes. Nous avons ainsi gagné deux départements, le Val d'Oise et les Yvelines (avec des modalités juridiques un peu différentes), et nous avons de très bons espoirs d'annoncer bientôt un troisième succès qui portera notre portefeuille à plus de 500 000 prises. Ensuite l'objectif est bien sûr d'aller au-delà, notre président a indiqué que nous avons une ambition d'un million de prises.

Le premier atout de TDF est d'avoir la capacité et la volonté d'investir grâce à des actionnaires qui sont des fonds de long terme spécialisés dans les infrastructures et dans les retraites, c'est-à-dire des gens qui réfléchissent à très long terme et qui ont des moyens extrêmement élevés.

Autrement dit, tout bon projet peut trouver des financements, nous ne dépendons pas de marchés financiers et nous sommes tout à fait capables de financer tous les bons projets. Ce sont pour l'essentiel des actionnaires canadiens et néerlandais - il y a aussi un assureur français - qui auraient pu choisir d'investir un peu partout dans le monde. Ils ont décidé de le faire en France et je crois qu'il faut le saluer car cela veut quand même dire que la qualité du plan français leur convient.

Notre deuxième atout est d'être capable de construire et de déployer de bons réseaux rapidement. Nous l'avons fait pour l'audiovisuel depuis 40 ans, depuis 20 ans pour les réseaux mobiles, et nous démarrons maintenant pour amener la fibre aux collectivités, pour faire des réseaux mutualisés, ouverts et neutres - c'est une de nos caractéristiques dans tous les domaines que nous exploitons.

Troisièmement, nous souhaitons travailler en partenariat avec les collectivités, c'est-à-dire en prenant des engagements de déploiement concrets et complets. Cette notion d'engagement est très importante. La vertu du système des RIP, c'est qu'il existe un calendrier de déploiement et des pénalités de retard si on ne le respecte pas. L'engagement ne pose aucun problème à TDF, il s'agit d'une de nos valeurs fondamentales et que nous connaissons bien dans l'audiovisuel, parce qu'il est évident que personne n'accepte de ne pas recevoir la télé !

Le quatrième atout que nous souhaitons valoriser est la capacité commerciale de TDF sur le marché de détail puisque nous avons un accord commercial avec Bouygues Telecom qui a annoncé qu'il venait sur tous les réseaux que nous construisons. Évidemment, cela crée une émulation avec les autres opérateurs, et une fois que le premier viendra, des accords avec les autres opérateurs arriveront.

Même si j'ai bien compris que la situation progressait, la question de la commercialisation reste un sujet important sur lequel l'Autorité de la Concurrence avait rendu un avis en 2012 pour indiquer que les opérateurs verticalement intégrés devaient transmettre toutes leurs prévisions au fur et à mesure des appels d'offres et les actualiser.

Pour terminer, quelques éléments concernant notre position par rapport au débat public actuel, puisque le Gouvernement doit faire des annonces prochainement.

Chez TDF, nous croyons à la vertu de l'engagement. Aujourd'hui, il y a une zone sans engagement qui est la zone AMII et l'avis de l'Arcep qui a été rendu pour le Sénat a rappelé que, au rythme actuel, cette zone ne serait certainement pas couverte pour fin 2020. Si des annonces devaient intervenir sur la zone AMII et que le jeu devait être ouvert, pourquoi ne pas y participer ? J'ai entendu que 5 millions de locaux étaient gelés pour le moment...

Le deuxième élément, très important pour nous, concerne la duplication des réseaux dans la zone moins dense. Tout le Plan France Très haut débit repose sur l'hypothèse d'un réseau unique dans un certain nombre de zones AMII et en zone RIP, le Président de l'Arcep vient de rappeler que telle était l'essence de l'avis qu'il a rendu au Sénat, et nous souhaitons clairement que cette duplication de réseau soit ou bien interdite, ou bien fortement découragée. J'ai indiqué à l'Idate il y a peu de temps que, dans le ferroviaire, la loi Macron avait interdit de dupliquer des lignes TER par des réseaux d'autocar, c'est-à-dire que l'autorité de régulation ARAFER (Autorité de régulation des activités ferroviaires et routières) peut interdire des lignes d'autocar de moins de 100 km. Alors, pourquoi ce qui est possible dans le ferroviaire serait-il impossible dans les télécoms ? En tout cas, dans la fibre, chacun doit prendre ses responsabilités.

Je voudrais dire aux collectivités qu'à partir du moment où l'on a choisi de manière responsable un opérateur pour déployer dans une zone donnée et qu'il doit couvrir toute la zone, et que les autres opérateurs n'avaient pas manifesté la volonté d'y investir quand la question leur avait été posée, il faut respecter cet engagement. Sinon, nous aurons d'immenses problèmes : pour n'en citer qu'un, l'Arcep a conçu un modèle tarifaire sur les RIP qui est construit sur une mutualisation

du réseau, et évidemment si le réseau n'est plus mutualisé, les prix ne seraient plus les mêmes et cela ne nous mènerait nulle part.

Au total, nous soutenons donc les dispositions qui sont incluses dans la proposition de loi de Patrick Chaize qui a pour objet de décourager la duplication. Et pour finir, nous sommes très heureux de participer à ce Plan France Très haut débit, et en particulier de travailler en partenariat avec les collectivités. Je vous remercie.

Ariel TURPIN

Merci. C'est au tour de David El Fassy d'intervenir avec deux casquettes, la première en tant que représentant de la Firip, et la deuxième en tant que représentant d'Altitude Infrastructure.

David EL FASSY, Président - Altitude Infrastructure

Tout d'abord merci à l'AVICCA pour ce TRIP, le fait de venir participer si souvent à ces débats est un réel plaisir. J'en profite pour féliciter Patrick Chaize pour sa réélection à la présidence de l'AVICCA et pour remercier Ariel Turpin et Thierry Jouan pour les deux exposés qui nous ont permis d'avoir une vue très claire sur l'état actuel des déploiements. Je vous félicite aussi pour cette grande affluence qui s'explique aussi parce que nous sortons d'une période un peu tempétueuse pendant l'été. Dans le fond, cette période a ses vertus et elle va nous permettre collectivement de stabiliser le Plan France Très haut débit, qui était très bien lancé mais dont certains points restaient à affiner.

Concernant la Firip, je vous prie d'excuser l'absence d'Étienne Dugas et d'Hervé Rasclard qui sont en Afrique dans le cadre de la commission export de la fédération. En tant que Vice-président de la Firip, je voudrais évoquer quelques éléments d'actualité. La Firip se félicite bien sûr des annonces qui ont été faites par l'État, notamment par le Président Macron et Julien Denormandie la semaine dernière sur la protection des initiatives publiques au sens large. Néanmoins, nous restons parfaitement mobilisés et vigilants sur tous ces thèmes.

Nous regrettons d'avoir dû exclure SFR de la Firip, mais on ne peut pas être membre de notre fédération et participer aux modèles d'offres de collectivités tout en disant que le modèle est dépassé et non vertueux. Il y avait là une incohérence que nous avons corrigée. Enfin, Orange a rejoint nos rangs, c'est une bonne nouvelle, surtout que cette décision s'appuie principalement sur le fait qu'il s'engage à être loyal avec les RIP. Alors nous lui souhaitons la bienvenue et nous serons également vigilants - il y a quelques alertes par-ci par-là - sur cette loyauté.

Enfin, les éléments de formation sont toujours un axe fort de la Firip afin de faire en sorte que nous ayons toute la main d'œuvre nécessaire pour ce grand plan. Pour finir, je rappelle que la Firip fête ses 5 ans le 7 décembre.



AVICCA – TRIP 2017
Intervention David EL FASSY, Président



RÉSEAUX
D'INITIATIVE
PUBLIQUE



OPÉRATEURS
PARTENAIRES



PRISES FTTH CONTRACTUALISÉES

3 000 000 

À L'ISSUE DE LA PHASE D'ATTRIBUTION



Aujourd'hui, Altitude Infrastructure représente 2 300 000 prises contractualisées - en fait 2 500 000 prises, l'écart de 200 000 concernant les tranches conditionnelles et les phases 2 qui

font débat, mais j'y reviendrai. Ce sont les réseaux représentés en bleu sur cette carte. Certaines de ces prises sont signées avec un autre partenaire, notamment sur la région Grand Est, à savoir NGE. Toutes les prises représentées en beige sont les procédures sur lesquelles nous sommes en cours de candidature. La mauvaise nouvelle, c'est que nous n'allons pas tout gagner, mais j'espère qu'un maximum de ces territoires basculeront en bleu, et j'ai d'ailleurs appris ce matin que c'était le cas d'un des départements.

Au travers de cette carte, je tiens à remercier l'intégralité des délégants qui travaillent avec nous, pour nous avoir fait confiance à travers des contrats d'aussi longue durée, ainsi que les partenaires financiers, les fonds ou les banques qui nous accompagnent. Je rappelle que notre objectif est de 3 millions de prises à l'issue de la phase d'attribution des RIP de deuxième génération, et je parle vraiment de la zone RIP.

En dehors de cette zone, à partir du moment où un investissement est légitime par ailleurs, nous sommes aussi tout à fait disposés à aller déployer dans des zones qui seraient non conventionnées à date, mais on ne veut pas faire de procès d'intention aux opérateurs qui n'arriveraient pas à couvrir une zone en venant les chatouiller. Ils se sont engagés, nous allons voir, et d'ici là nous ne nous positionnerons pas en frontal contre eux.

**RIP 2G : BIENTÔT LA FIN DES
PROCÉDURES, ET APRÈS ?**

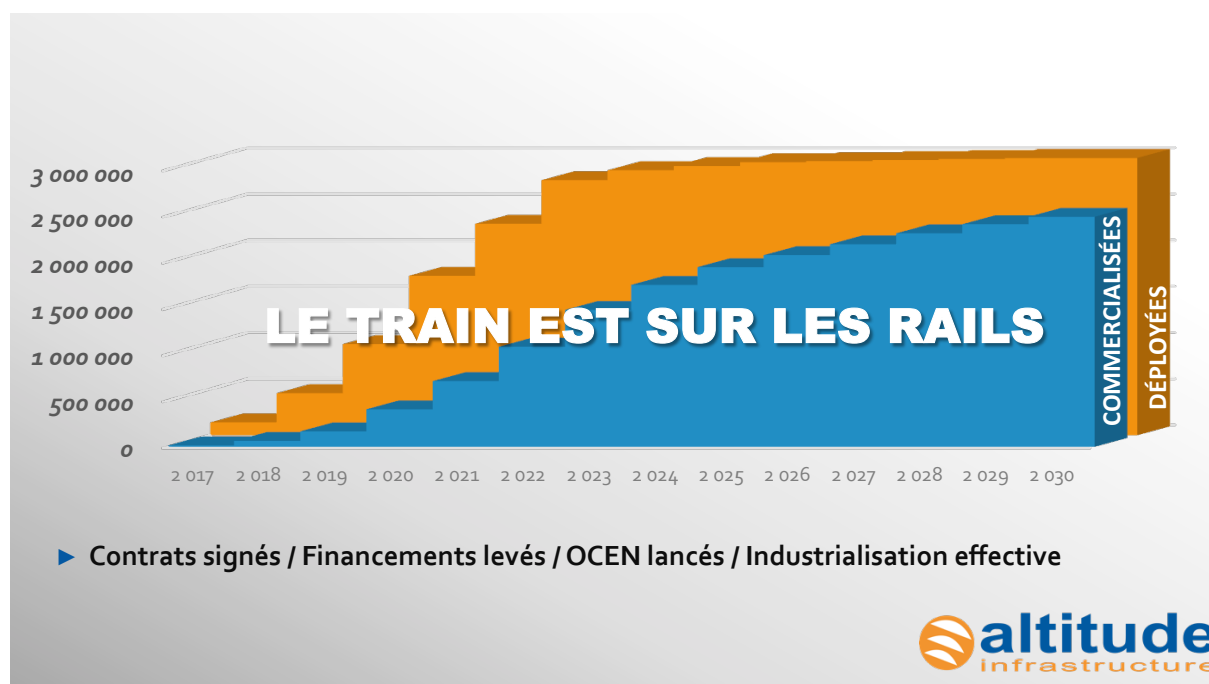
1. Nous honorons nos contrats
2. Nous poursuivons notre croissance et sécurisons nos investissements
3. Nous sommes prêts à investir en tout point du territoire

altitude
infrastructure

RIP 2G : bientôt la fin des procédures, et après ?

Par rapport au sujet « RIP 2G : bientôt la fin des procédures, et après ? », pour Altitude Infrastructure, c'est plutôt : et tout de suite ? Notre unique priorité à l'heure actuelle est d'honorer nos contrats. Nous devons construire nos réseaux, assurer sur ces réseaux la qualité de services à laquelle nous nous sommes engagés et commercialiser les réseaux tel qu'il est prévu dans les plans d'affaires convenus entre les actionnaires et les partenaires financiers qui nous accompagnent.

Nous devons évidemment poursuivre notre croissance pour soutenir le rythme de livraison de prises qui est très important et également sécuriser nos investissements. À cet égard, nous sommes très vigilants sur le sujet des doublonnements de réseaux, c'est un élément qui nous perturbe mais sans trop nous faire peur pour le moment. Et j'y reviens, en dehors des zones RIP, nous regardons les possibilités d'investir sur des zones qui ne sont pas conventionnées.



Le train est sur les rails

En termes de rythme de déploiement, ce graphique illustre en orange la construction des prises et en bleu leur commercialisation. L'échelle démarrant à 500 000 prises sur 2017, la commercialisation paraît écrasée mais elle va bon train. Vous voyez que l'accélération en termes de livraison de prises est vraiment phénoménale : nous passons de quelques milliers à quelques dizaines de milliers de prises livrées par mois maintenant (que ce soit des prises en affermage construites par les collectivités ou des prises que nous construisons nous-mêmes notamment avec NGE dans le cadre de concessions) avec un cadre industriel effectif.

Sur l'ensemble des projets, les financements sont sécurisés et le développement des projets ne va pas dépendre de notre cours de Bourse. Aujourd'hui, les financements et les fonds propres sont bordés et nous avons en face des contrats engageants vis-à-vis des collectivités, qui ne nous laissent pas le choix parce que des éléments très coercitifs nous tiennent au garde-à-vous pour déployer dans les temps, ce qui intègre tous les éléments de complétude. Lorsque nous signons un contrat, il intègre bien sûr les prises isolées et ne les laisse pas sur le bord du chemin.

Enfin, avec les grands opérateurs - sauf un à l'heure actuelle peut-être avec SFR - les discussions vont bon train. Bouygues Telecom passera ses premières commandes sur les réseaux d'Altitude Infrastructure au mois de décembre et il déploiera sur l'intégralité de nos réseaux à partir de

2018. Nous sommes également en discussions avec Free et avec Orange. Une chose est sûre, n'en doutez pas, ils seront sur les réseaux ! La date ne sera pas trop lointaine. Ils vont venir car c'est devenu un enjeu de parts de marché.



Rosace

Je prends en exemple le bus Rosace qui a été créé en Alsace pour faire l'apologie de la fibre dans toutes les communes, et je tiens d'ailleurs à féliciter toutes les personnes qui battent la campagne régulièrement, comme dans toutes nos DSP, pour aller faire la promotion de la fibre. Aujourd'hui, après seulement 4 mois de commercialisation en Alsace et sans les grands opérateurs, alors que Bouygues Telecom va arriver, nous parvenons déjà à atteindre un taux de pénétration de 25%.



L'appétence pour la fibre n'est plus à prouver

Si l'on prend un peu plus de recul en regardant nos autres réseaux (Doubs la fibre, Eurek@, Manche Fibre, Paca THD qui va livrer ses premières prises d'ici peu) et en faisant la moyenne de ces RIP, on constate que, 12 mois après ouverture, le taux de pénétration est de 34% quand le DSL est inférieur à 2 Mbit/s, de 16% quand le DSL est entre 2 et 10 Mbits, et de 9% quand le DSL est supérieur à 10 Mbit/s.

Cela montre que commercialisation va vraiment bon train sans les OCEN, mais c'est aussi parce que nous organisons des réunions publiques (ici, la photo d'une réunion dans la Manche) qui réunissent entre 400 et 600 personnes. Il y a un réel engouement et les consommateurs attendent. Par conséquent, j'ai un autre message pour les OCEN : dépêchez-vous parce que les parts de marché partent vite !

Je m'en félicite et je tiens à remercier chaleureusement les acteurs que sont Vitis, Vialis, Coriolis Telecom, Wibox, Comcable, K-Net... Tous ces opérateurs qui agissent aujourd'hui et vendent des abonnements dont les usagers sont d'ailleurs très satisfaits. On verra ce qui se passera quand les grands opérateurs arriveront... À titre d'exemple, nous avons beaucoup d'abonnés avec Wibox dans un département et nous nous attendions à perdre beaucoup de clients lorsque les grands opérateurs sont arrivés, mais non. À partir du moment où un client est chez un fournisseur d'accès et qu'il est content de son service, il n'a pas de raison objective de changer, si ce n'est les guerres de prix qui peuvent avoir lieu de part et d'autre.

Le marché professionnel est également très dynamique, nous l'avons vu avec les 23 000 entreprises qui sont connectées à l'échelle de tous les RIP.

Diapo

7

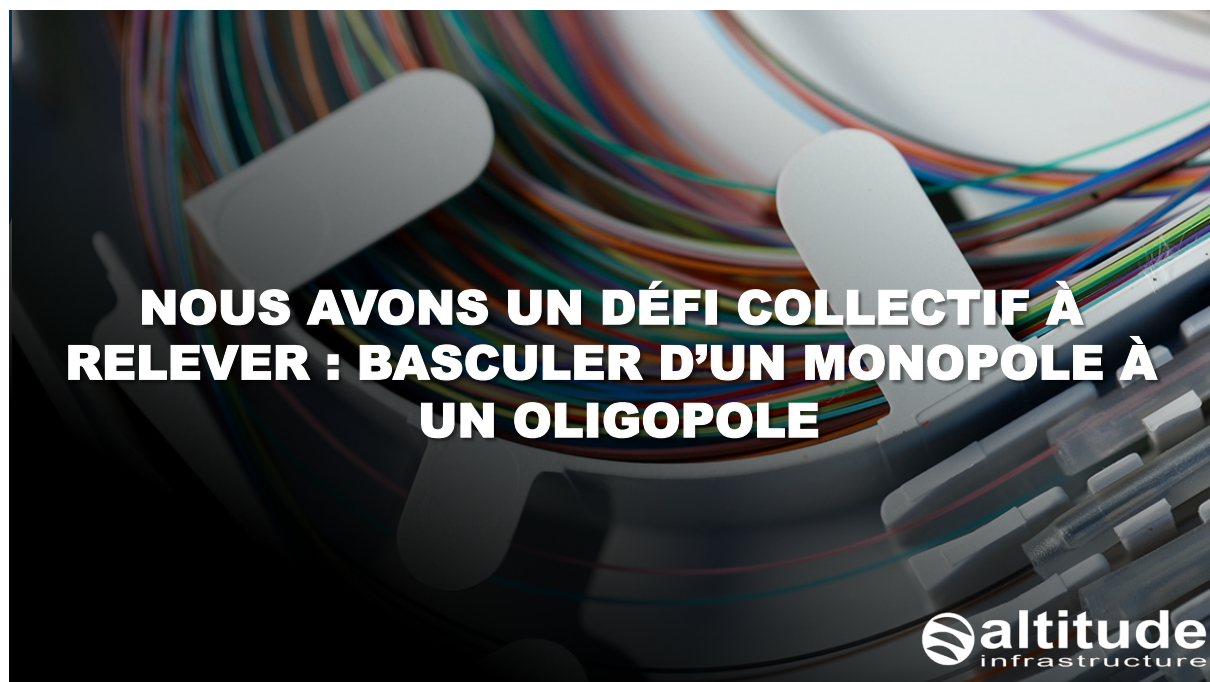
Le meilleur moyen de s'assurer qu'un opérateur tienne ses engagements, c'est de lui en faire prendre !

J'en arrive au sujet qui nous anime particulièrement ces temps-ci. Pour nous, « Le meilleur moyen de s'assurer qu'un opérateur tienne ses engagements, c'est de lui en faire prendre ! ». C'est pourquoi nous nous félicitons des déclarations d'Emmanuel Macron lors du Salon des Maires, disant que maintenant, pour accélérer l'ensemble, on voulait avoir de vraies conventions engageantes vis-à-vis des opérateurs qui peuvent aller jusqu'à des pénalités ou au retrait d'une zone qui serait reprise en main par l'État et par les collectivités.

Néanmoins, nous participons activement à ces débats. Nous nous sommes amusés à faire la comparaison entre une convention AMII, ce que propose le L.33-13, le L.36-11, et ce que propose en moyenne un marché de réseaux d'initiative publique, pour essayer de mettre les choses en cohérence. Il faut réfléchir de près aux modalités des engagements que les opérateurs devront prendre (par exemple, un PM activé ne veut pas dire que la zone est couverte), aux moyens de contrôle que les collectivités et l'État auront pour vérifier que ces déploiements se font à bon rythme, et enfin aux pénalités qui y sont associées. Nous participons à des discussions sur tous ces sujets. L'initiative est très bonne, mais il ne faudrait pas que nous ayons d'un côté des contrats de RIP très coercitifs et de l'autre des contrats qui ne seraient pas tout aussi engageants.

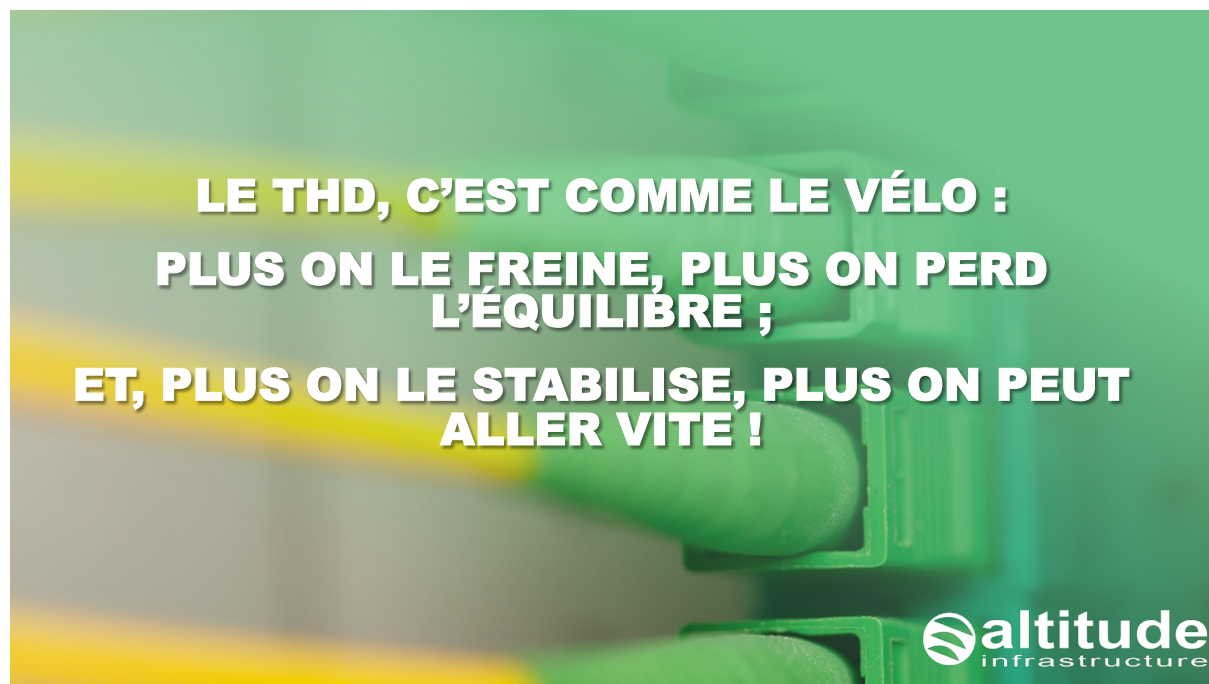
Autre point : nous avons dit que nous ne voulions pas aller bousculer les zones AMII, mais à l'inverse, à partir du moment où des tranches conditionnelles et des phases 2 sont prévues sur nos réseaux d'initiative publique, à défaut de nous laisser un blanc-seing sur ces zones, il me semble que, *a minima*, nos délégants devraient échanger avec nous afin de trouver un accord pour déployer ces tranches conditionnelles. Si on ne trouve pas d'accord entre délégant et délégataire, là pourquoi pas remettre ces prises sur le marché. Toutefois, si des opérateurs viennent de but en blanc picorer dans ces zones, la réaction sera directe : nous irons picorer dans les zones AMII, et ce sera juste de la défense.

Enfin, nous savons que le sénateur Chaize essaie de regarder comment empêcher le doublonnement des réseaux dans sa PPL, à laquelle nous sommes tout à fait favorables. Sur ce sujet, nous considérons qu'il y aura deux types d'opérateurs sur le marché. D'une part, des opérateurs partenaires, c'est-à-dire qui s'engageront à co-investir sur la durée de la convention (sans leur demander de venir sur tous les NRO du jour au lendemain, mais qu'ils s'engagent à prendre l'intégralité des NRO et à ne pas faire de doublonnement sur une partie du réseau), et ces opérateurs auront le prix du catalogue de services convenu, tels que les prix de co-investissement se pratiquent en zone AMII. D'autre part, des partenaires opportunistes, comme c'est le cas en l'occurrence, qui voudront miter le territoire ou faire du *cherry picking*, et là nous avons l'intention de travailler sur une forme de dépéréquation tarifaire de nos tarifs, car il n'y a pas de raison qu'un opérateur qui ne joue pas le jeu bénéficie de la péréquation tarifaire sur l'ensemble de la zone. Nous en avons parlé à l'Arcep.



Basculer d'un monopole à un oligopole

Collectivement, nous devons passer d'un monopole à oligopole. Pour cela, il faut que le groupe Interop' continue à travailler pour que n'importe quel opérateur en tout point du territoire puisse avoir une éligibilité, suivre une commande, produire un client, le dépanner... quel que soit l'opérateur d'infra. Nous devons tous travailler sur des catalogues de services qui doivent se tourner vers les entreprises, les sites publics, les usagers, pour tendre vers les territoires intelligents. Et nous devons surtout, de concert avec Orange, programmer l'extinction du cuivre tous ensemble, parce que bientôt la fibre aura tellement pénétré le territoire qu'Orange n'aura pas d'autre choix économique que d'arrêter.



Le THD, c'est comme le vélo

Cette petite phrase pour conclure : « Le THD, c'est comme le vélo : plus on le freine, plus on perd l'équilibre ; et, plus on le stabilise, plus on peut aller vite ! ». Une chose est sûre, c'est qu'il y a un opérateur qui se dit être la locomotive du très haut débit, c'est sans doute vrai, mais il faut qu'il tourne la tête car derrière il y a un maximum de wagons ! Alors j'invite tout le monde à monter dedans, pour le bien du Plan France Très haut débit. Je vous remercie.



Merci de votre attention

Merci

Ariel TURPIN

Merci. Nous passons au troisième intervenant de cette table ronde avec Covage, un opérateur très connu, mais avec une nouvelle tête, Pascal Rialland, récemment nommé Président du directoire. Covage présente la particularité très intéressante d'avoir, certes, des déploiements en zone RIP, mais également en zone AMII et aussi en zone très dense. Vous êtes le seul d'ailleurs dans cette situation, je crois.

Pascal RIALLAND, Président du Directoire - Covage

Absolument. Merci à l'AVICCA pour cette invitation à intervenir dans ce colloque. C'est une occasion exceptionnelle pour moi de pouvoir aujourd'hui me présenter à vous tous. Ce colloque est une véritable opportunité de pouvoir échanger avec les collectivités que je n'ai pas encore eu l'occasion de rencontrer, et ce, malgré tous mes efforts pour aller voir le plus vite possible les 41 territoires où Covage opère ses réseaux.



Lorsque j'ai reçu cette invitation, j'ai perçu la thématique de la table ronde « Bientôt la fin des procédures, et après ? », presque comme une provocation. Je viens d'arriver et en regardant le marché, je considère que beaucoup reste à faire avant de pouvoir psychologiquement passer dans l'état d'esprit où on a franchi une étape et où l'on peut passer à la suivante. En effet, de nombreuses procédures sont encore en cours, et quelques-unes ne sont pas encore lancées,

LA FIN DES PROCÉDURES... BEAUCOUP RESTE À FAIRE

- Plus d'1 million de prises sont encore à attribuer sur les zones d'initiative publique
- Plus d'1 million de prises en situation incertaine



La fin des procédures... Beaucoup reste à faire

Il reste plusieurs millions de prises à attribuer et si on regarde le marché avec un peu plus de recul, on peut dire que plusieurs millions de prises sont encore en situation que je qualifierais « d'incertaine ».

Ma première remarque est donc qu'il serait vraiment très prématuré de relâcher l'effort, un peu comme un sportif qui, juste avant la ligne ne doit pas relâcher son effort, au risque de manquer son objectif. Toutes ces procédures en cours sont extrêmement importantes et nous sommes très motivés pour pouvoir convaincre nos partenaires de nous confier la construction et l'exploitation de leurs réseaux. Au-delà, la complétude de la couverture en très haut débit sur le territoire est encore un domaine qui requiert énormément d'efforts. En synthèse, Covage est avant tout une organisation humaine qui reste extrêmement mobilisée sur cette phase du marché.



Fin des procédures : et après ?

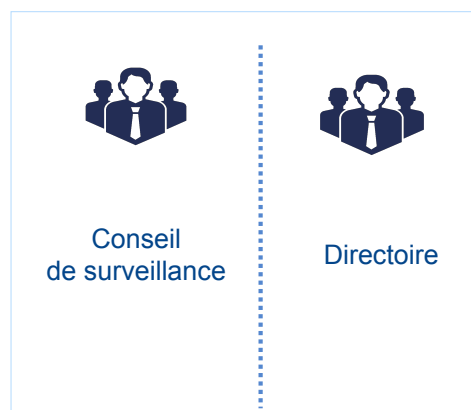
Pour répondre à la question, « que se passe-t-il une fois que l'on a fini les procédures ? » : après, ça commence ! C'est notre sentiment, parce que l'on rentre dans cette phase de déploiement intensif des réseaux, avec énormément de tensions sur les ressources financières, sur les ressources humaines, et même sur la matière première - l'industrie de la fibre est d'ailleurs assez florissante ! - et qu'il faut s'assurer que nous ayons les moyens d'installer cette fibre.

Construire des réseaux, ce n'est qu'un moyen d'arriver à ce qui nous anime tous, qui est la commercialisation des réseaux. La commercialisation, c'est avant tout l'assurance d'avoir construit un réseau suivant l'ingénierie nominale qui a été parfaitement définie, et c'est également la vitesse de pénétration, qui est fondamentale car c'est la seule chose qui nous garantis la satisfaction des citoyens qui ont accès aux services à ce moment-là. Ce qui nous permet de motiver la vitesse de pénétration, c'est la saine concurrence entre les opérateurs de services. Si on a réussi en France à faire un plan exceptionnel pour assurer la couverture très haut débit, et à éviter le risque de la fracture numérique, il ne faudrait pas arriver à une fracture numérique par le coût des services en recréant des zones de monopole ou de faible concurrence qui entraîneraient inévitablement une hausse du prix des services. Il faut être extrêmement vigilant sur cette commercialisation et cette concurrence.

Mon troisième point, concerne l'exploitation des réseaux. Les opérateurs d'infrastructures neutres et ouverts sont avant tout des opérateurs : à partir du moment où des utilisateurs, entreprises ou particuliers, ont accès au très haut débit, ils peuvent éventuellement de temps en temps faire part de remarques sur la réalité du très haut débit. Mais là où ils ne font preuve d'absolument aucun sens de l'humour, c'est sur la disponibilité du service. Par conséquent, la manière dont nous allons exploiter ces réseaux est fondamentale pour nous.

DES RESSOURCES FINANCIÈRES IMPORTANTES

Une nouvelle gouvernance rompue aux instances publiques



Des ressources financières importantes

Déployer des réseaux, cela représente des ressources financières très importantes. Avant d'entrer dans la salle, j'ai regardé les cours de la Bourse des « grands » opérateurs : ce matin, la capitalisation boursière d'Altice, société mère de SFR, était de 8,8 milliards d'euros ; celle du groupe Orange, de 38 milliards ; celle de Bouygues SA, maison mère de Bouygues Telecom, de 15 milliards ; celle d'Iliad, maison mère de Free, de 11 milliards. Et la capitalisation boursière d'un des actionnaires de Covage, était d'environ 18 milliards... Alors, il ne faut surtout pas regarder les opérateurs d'infrastructures neutres et ouverts comme de « petits » acteurs d'un point de vue économique par rapport aux opérateurs intégrés. Covage est un acteur économique important qui est capable d'investir.

En termes de gouvernance d'entreprise, comme nous sommes sur ce marché très particulier des réseaux d'initiative publique, nous avons dans le Conseil de surveillance des administrateurs qui ne sont pas seulement des experts de la finances ni même de l'infrastructure, mais qui pour deux d'entre eux viennent du service public - l'un a été directeur général adjoint du département de la Savoie juste avant la période des Jeux olympiques par exemple, un autre a été directeur général délégué d'Aéroports de Paris et a passé beaucoup de temps au ministère de l'équipement. Il était très important pour nous d'avoir cet ADN du service public car ce que nous faisons, nous le faisons pour nos délégants et au final pour les citoyens et pour les entreprises du pays.

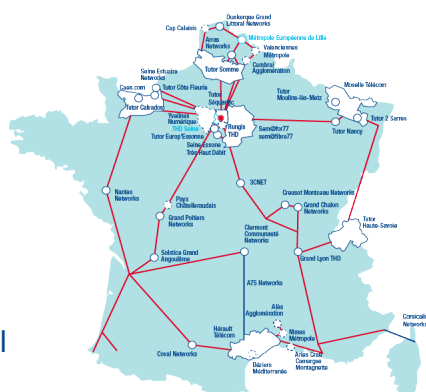
INDUSTRIEL DU DÉPLOIEMENT DE LA FIBRE

Partenaire des collectivités locales

Déjà
500 000
prises exploitées

200 NRO

1 réseau
de transport national



- + de 150 M€ investis tous les ans
- 1 500 personnes sur le terrain
- Une focalisation sur l'insertion sociale
- Une veille active sur les technologies très haut débit Radio (TD LTE, 5G)

Industriel du déploiement de la fibre

Covage est un industriel du déploiement de la fibre. Là non plus, ce rôle n'est pas réservé aux opérateurs intégrés. Notre portefeuille de prises à déployer en fibre s'élève à 1,6 million aujourd'hui ; 500 000 prises sont déjà exploitées et 200 NRO déployés. Notre réseau de transport national fonctionne, on vient d'ailleurs d'ajouter une dernière boucle, et c'est un élément d'infrastructure important parce que de grands opérateurs viennent se connecter à ce réseau aux points de mutualisation ou aux NRO, et un certain nombre d'opérateurs de services alternatifs se connectent dans deux points de connexion centralisés - des nœuds de réseaux - afin d'avoir accès à l'intégralité de nos services. Cette infrastructure nous garantit un taux de commercialisation élevé parce que nous avons une concurrence et un nombre d'opérateurs important sur nos réseaux.

Le déploiement de fibre est une industrie qui requiert des ressources financières mais également beaucoup de ressources humaines. Je suis très impressionné par l'impact que cela a sur l'emploi dans les régions et dans les départements. Surtout, ce qui me paraît extraordinaire, c'est la possibilité de se focaliser sur l'insertion sociale. Dans les équipes qui interviennent à travers nos sous-traitants dans la construction et le déploiement du réseau, nous essayons toujours de faire en sorte que plus de 10% des effectifs viennent par le biais de l'insertion sociale. L'intérêt, c'est que ce sont des *jobs* qui requièrent effectivement des compétences techniques, du savoir-faire, et que l'on arrive à former des profils extrêmement différents et à les mettre sur le terrain en quelques semaines de formation pour les faire participer au déploiement et à la construction des réseaux. Il s'agit d'un élément très important dans ce plan global du très haut débit.

EXPERT DE LA COMMERCIALISATION DES RÉSEAUX

Partenaire des opérateurs de services

Une dynamique commerciale pour le bénéfice des utilisateurs

200

Opérateurs
FTTO



13

Opérateurs
FTTH



La réussite du RIP de Seine-et-Marne passe par le succès commercial de Covage et pour cela, sa capacité à faire venir des opérateurs de toutes tailles afin d'apporter une offre diversifiée aux habitants du territoire.



Olivier Lavenka
Président
Seine-et-Marne Numérique



Expert de la commercialisation des réseaux

Dans le savoir-faire de Covage, le point essentiel est notre capacité à commercialiser les réseaux. Avec plus de 10 années d'existence, la société a énormément de savoir-faire dans le monde de l'entreprise et un nombre très élevé d'opérateurs de services sont actifs sur les infrastructures de notre réseau : les plus grands (SFR, Bouygues Telecom), des opérateurs de services internationaux (BT, Verizon ou Colt), et puis également des opérateurs de services nationaux qui sont d'ailleurs particulièrement actifs sur les réseaux d'initiative publique (Adista...). Cette énergie consacrée à la commercialisation de nos réseaux est vraiment dans notre ADN.

En matière de FttH, la même logique s'applique. Sur les réseaux que nous exploitons aujourd'hui, qu'ils soient d'initiative publique ou privée, 13 opérateurs sont d'ores et déjà présents, parmi lesquels les grands opérateurs intégrés. Pour autant, il y a encore beaucoup de travail à faire, car il faut que tous ces opérateurs soient présents sur tous nos réseaux et non pas qu'ils fassent du *cherry picking* en allant à tel endroit plutôt qu'à tel autre. Nous déployons toute notre énergie pour les inciter à engager leurs ressources commerciales sur tous nos réseaux.

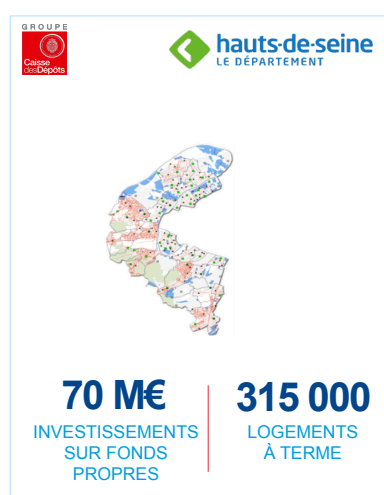
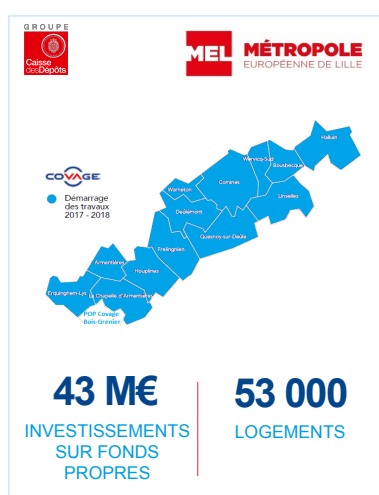
À la lumière de ces premières semaines de dialogue avec eux, je suis particulièrement confiant sur le sujet. Aujourd'hui, un très grand nombre d'opérateurs alternatifs sont très compétents, très bien positionnés et ils sont extrêmement actifs. Plutôt qu'un long discours, le fait de constater que, quand on commence à commercialiser un réseau, ces opérateurs de services (Vitis, Coriolis...) arrivent à prendre des parts de marchés très importantes au niveau du marché de détail, c'est un *wake-up call* pour les grands opérateurs intégrés et c'est la meilleure garantie que nous pourrions leur donner pour qu'ils commercialisent à leur tour leurs services sur les réseaux.

Ne nous leurrions pas. À la lumière de ce que vient de dire le Président de l'Arcep, la réalité d'un opérateur intégré, c'est qu'il a en face de lui ce que j'appelle « un mur de CAPEX » : il faut qu'il investisse énormément dans la fibre, et il va falloir qu'il investisse encore plus qu'il ne le pensait

dans le mobile... Pour peu qu'il achète des droits sportifs ou qu'il lance une banque en ligne, énormément de capitaux seront mobilisés sur ses différentes ressources. Et nous, opérateurs d'infrastructures neutres et ouverts, nous avons l'avantage d'être focalisés sur un métier et de pouvoir investir dans cette infrastructure justement. Vous verrez que les opérateurs intégrés seront parfois ravis de ne pas avoir à investir dans certains territoires et d'avoir accès à des réseaux nominaux en ingénierie, qui leur permettront de conserver ou de développer leurs parts de marché dans l'activité de détail.

COVAGE INTERVIENT ÉGALEMENT SUR LES MÉTROPOLIS

Toujours en partenariat avec les collectivités locales



Covage intervient également sur les métropoles

Dernier message, même si nous sommes très focalisés sur les réseaux d'initiative publique, nous intervenons également sur des métropoles, précisément le département des Hauts-de-Seine et la Métropole Européenne de Lille. Il faut être très pragmatique, et c'est d'ailleurs le message du Gouvernement tel qu'on a pu le comprendre. Dans la réalité de l'état du déploiement dans les régions, les départements ou les communes, si à un moment il y a de toute évidence un risque par rapport à l'ambition qui a été fixée pour le très haut débit, vous avez en face de vous des opérateurs d'infrastructures neutres et ouverts qui seront enchantés de pouvoir vous aider à atteindre nos objectifs communs.



Partenaire engagé

Pour conclure, Covage est un partenaire très engagé auprès des collectivités locales pour soutenir le plan très haut débit dans les délais qui ont été fixés par le Gouvernement. Nous avons la solidité financière, l'expertise technique de 10 années d'existence, une bonne dose de confiance à travers notre expérience avec 41 collectivités locales, et puis nous sommes très partisans de cette concurrence sur les réseaux ouverts et neutres, pour permettre aux citoyens d'accéder aux meilleures offres, au meilleur prix. Merci.

Ariel TURPIN

Merci. Pour terminer, Éric Jammaron, pour Axione. Et vous, bientôt la fin des procédures, et après ?

Éric JAMMARON, Directeur général délégué - Axione

Je vous remercie pour cette invitation, Monsieur le Président de l'AVICCA et Ariel Turpin, nouveau Délégué général à qui je souhaite bon courage. Je voulais d'abord vous féliciter, vous collectivités, et peut-être un peu nous aussi : aujourd'hui, après 15 ans de réclamations auprès de toutes les instances - l'Arcep, le Gouvernement - il y a enfin une proposition de loi qui parle des RIP.

Aujourd'hui, après la création en 2004 de l'intervention publique dans ces réseaux, on parle non pas d'un statut des RIP, mais de protéger les RIP, ce qui est une évolution extraordinaire ! Nous nous sommes battus depuis plus de 10 ans sur ce thème de la défense et de la spécificité des réseaux d'initiative publique, et le travail acharné qui a été produit par chacun d'entre vous augure d'un avenir peut-être un peu plus stable. Parce que dans le monde actuel, c'est bien l'instabilité qui domine, laquelle n'est jamais très propice à la sérénité.

Je reviendrai sur les événements marquants d'Axione en 2017, mais mon propos sera d'insister sur l'environnement, ce qui sans doute va davantage vous intéresser.

Un an après l'attribution de la DSP du Nord-Pas-de-Calais le 3 novembre 2016, l'ouverture commerciale des 12 000 premières prises (après le fameux J3M) a eu lieu le 4 novembre 2017. Je le cite car on reproche souvent aux réseaux d'initiative publique de ne pas assurer leurs engagements, notamment en termes de délais de réalisation. Cet exemple témoigne qu'il vaut mieux travailler à la fois sous le régime des engagements et sous le régime de la coercition, sinon les engagements ne sont jamais tenus.

Sur le Nord-Pas-de-Calais et les autres collectivités avec lesquelles nous travaillons, 2017 a été une année assez forte sous l'angle de la commercialisation de ces réseaux puisque, après avoir signé en début d'année un contrat avec Bouygues Telecom, nous avons également signé avec Free en juin, et ces opérateurs sont désormais en train d'ouvrir leurs services. Tous les opérateurs alternatifs qui animent ce marché - et heureusement qu'ils sont là - sont sur nos réseaux, et les premiers opérateurs nationaux arrivent - en tout cas, Bouygues Telecom arrive, et Free ouvrira ses premiers services en février.

En réaction, d'autres opérateurs se mobilisent ; ils comprennent que d'autres réseaux existent et commencent par les visiter pour en vérifier la conformité. C'est le cas de l'opérateur Orange.

2017 a aussi été une année de travail important pour Axione sur le front du contrat de l'offre de référence FttH, un sujet compliqué, l'Arcep nous ayant avec « bienveillance » beaucoup chahutés sur ce front. Nous voulions innover, mais nous avons eu quelques difficultés à convaincre l'Arcep que ce marché devait bouger et qu'une offre de référence sur un RIP n'était pas une offre de référence en zone AMII ou en zone d'initiative privée de façon générale. Heureusement, nous avons su apporter à l'Arcep un certain nombre d'arguments qui ont permis de valider cette offre de référence, qui est finalement utile au marché. Vous avez sans doute suivi avec gourmandise la grande conférence de presse d'Orange en Mayenne avec force de présences, à la fois du Président Directeur Général d'Orange et du Vice-président du conseil d'administration, Directeur général délégué à la stratégie d'Iliad/Free. Pour la petite anecdote, dans le *back office*, il se murmure que notre offre de référence FttH, qui pour la première fois sur le marché n'est pas la reprise de l'offre d'un grand opérateur existant, signée notamment par Free, n'est pas étrangère à l'accord mayennais entre Free et Orange ! Du coup, nous éprouvons une certaine joie à voir que les RIP progressent et qu'aujourd'hui des opérateurs majeurs sont maintenant en charge d'un service public.

Car, il ne faut pas l'oublier, vos réseaux sont d'abord un service public et non la énième brique d'un réseau national héritage d'un monopole. Vous avez pris le risque de créer un service public local, ce qui est un risque politique majeur, et cette notion ne doit pas être oubliée ; c'est elle qui motive et donne du sens à toute l'action que vous menez et que nous accompagnons.

Un mot est extrêmement important, dès lors que l'on est sur du FttH à 100%, ce sont les usages. On est dans un monde extraordinaire en France : c'est peut-être l'un des rares pays où les réseaux télécoms vont appartenir aux collectivités locales... Alors, un modèle suédois semble émerger tout à coup, après 15 ans d'existence, mais c'est assez rare qu'un réseau appartienne aux élus d'un territoire. Et c'est là que la différence de modèle existe entre les opérateurs ici présents et les opérateurs intégrés : notre ambition n'est pas simplement de nourrir une maison

mère qui viendrait garantir une part de marché, mais c'est bien sûr l'idée que ces réseaux doivent contribuer au développement des services publics numériques, au développement de l'activité économique, et que c'est en maîtrisant les réseaux en toute neutralité que les usages vont se développer et s'ouvrir au plus grand nombre.

Le monde du numérique évolue tous les jours avec les objets connectés, les territoires intelligents, et tous ces usages et services ne prendront une dimension économique ou sociétale que s'ils s'effectuent dans le cadre de l'intérêt général. L'intérêt général, c'est le service public et un réseau qui est un service public doit être opéré par des gens qui ont conscience du service public. C'est un point déterminant. Pour nous plus que jamais, après 15 ans d'existence, cette notion est au cœur des enjeux du développement numérique d'un territoire, surtout pour les années qui viennent.

Concernant la question de cette table ronde, nous savons tous que les procédures et les appels d'offres ne sont qu'un passage. Nous menons une bataille avec deux autres opérateurs de couleur orange et rouge mais, au final, le contrat est attribué, et c'est alors que la vie commence. Finalement les appels d'offres, c'est une vie de bonheurs, puisque c'est une vie de promesses ! La difficulté, c'est qu'ensuite il faut assumer ses promesses, et c'est là que tout commence vraiment. Aujourd'hui, je n'ai pas entendu parler du régime de sanction - c'est peut-être pour demain, le ministre en donnera la primeur ? - mais un contrat doit évidemment être respecté. C'est la base de notre métier depuis plus d'une décennie, c'est à travers cela que s'exécute un partenariat. Et nous sommes dans l'action après la signature du contrat.

Les procédures s'arrêteront donc fin 2018, et le gros du travail est à venir, puisqu'il faut construire, commercialiser, innover et il faut aussi nourrir un territoire au travers de l'emploi et de l'insertion.

En tant que « vieux routier », je me permettrai d'ajouter deux mots pour commenter l'intervention du Président de l'Arcep. J'ai trouvé son propos extraordinaire. Vous le vivez un peu, mais vous ne l'imaginez pas : on est dans un monde proche du *Far West* intégral ! Durant l'été on entend des rumeurs - pas de déclaration officielle - selon lesquelles l'État veut découper le territoire pour le donner à SFR, ou à Orange ; que l'État veut s'associer à la création fantastique d'Altice Infrastructure qui va équiper le territoire... Finalement non, rassurez-vous, en fait la main reste aux collectivités comme dans le Plan France Très Haut Débit. C'est donc vous qui avez la main.

Pour autant, je prends l'exemple de dossiers pour lesquels on investit en engagements privés plus d'un demi-milliard, on est dans une zone d'incertitude : c'est-à-dire que l'on doit investir, mais en même temps on ne sait pas si on va avoir un éventuel recours, si on va avoir une attaque sérieuse de tel ou tel de nos concurrents ... On est dans un monde très proche du *Far West*, il y a plein de shérifs, chacun se tire dessus. C'est un peu loin de l'image idéale que donnait le Président de l'Arcep, et en même temps, il y a des éléments concrets qui montrent que, ce *Far West*, c'est ce qu'il appelle la concurrence effrénée.

Le marché à destinations des entreprises, on vous a dit : il faut investir et mettre de la fibre partout, vous avez vu les progrès de la fibre entreprises ? Cela, c'est évidemment beaucoup provoqué par les réseaux d'initiative publique et un peu par les opérateurs intégrés. Et puis, tout à coup, est créée la zone F1 (ZF1), c'est-à-dire une zone où vous avez investi et où vous n'avez pas le temps de rentabiliser vos investissements, mais où tout à coup, c'est l'hyper concurrence : les prix sont libres, Orange est autorisé à faire de la péréquation entre la zone d'hyper concurrence et la zone régulée... On est dans un monde fantastique.

Vous vous souvenez de la zone fibrée ? Du label ZA THD ? Grande idée ! La zone fibrée, j'étais le premier à dire : « c'est fantastique, on a des éléments de loi qui disent que, quand les collectivités et leurs partenaires prennent des risques d'investissement, la loi va contribuer à ce que ces réseaux soient utilisés ». J'étais tombé de ma chaise en me disant qu'il devait y avoir un

loup... Et il y en avait un ! Finalement, la zone fibrée n'est qu'un énième label ; vous aurez ainsi le droit de mettre quatre fibres à côté des quatre fleurs du label « ville fleurie » ! Et ça, c'est fantastique !

Dans le cadre de la proposition de loi de Patrick Chaize, peut-être que ce véhicule pourrait être utilisé pour accentuer l'appétence ou les incitations à migrer sur la fibre ? Mais là, on a une occasion manquée. Je me suis présenté à une réunion multilatérale de l'Arcep, on m'a dit qu'on allait expliquer ce que c'était que le label zone fibrée...

Les PRM : vous avez vu que cela continue ? Les 80% - 20% : 80% FttH et 20% quoi d'autre ? On ne sait pas, peut-être des PRM. Je vois qu'on a déjà investi un milliard d'euros dans les PRM, un milliard dans la modernisation du réseau d'Orange, avec 20 millions annuels de déficit d'exploitation. Voilà un bon produit !

Voilà, nous sommes dans un monde un peu particulier, où tous les jours s'inventent de nouveaux systèmes et de nouvelles problématiques. Ce que nous demandons aujourd'hui, c'est clairement une sanctuarisation des RIP existants. Il n'y a pas de tranche ferme ou tranche conditionnelle, etc. : il y a un projet ancré sur un territoire avec un exploitant, un délégataire, un partenaire de la personne publique et il ne doit pas y avoir de remise en cause de ce modèle. Il est impossible que, sur les concessions ou sur les affermages, on en vienne à découper les territoires pour des motifs financiers au détriment de l'intérêt général. Que cela soit sur les tranches fermes ou les tranches conditionnelles de nos projets, les délégataires sont engagés ou sont prêts à s'engager, et il n'y a pas de remise en cause de cela.

Sur les zones d'initiative privée, notre ambition c'est bien évidemment d'être à l'écoute du marché et des collectivités. Nous avons des moyens sans être dépendants du cours de la Bourse. Je ne vais pas citer les moyens des fonds gérés par le groupe BPCE ou ceux du groupe Bouygues pour financer et équiper un territoire en infrastructures, mais vous imaginez bien qu'il y a des moyens importants. Vous connaissez le cas de SFR aujourd'hui, celui d'Orange vous l'avez connu aussi il y a quelques années sur la couverture ADSL... Pas facile de financer directement avec l'argent de la maison mère quand celle-ci est un peu chahutée.

Il y a un engagement très fort à la fois industriel et financier, un modèle au service des territoires. Cela doit le rester et cela doit surtout continuer de produire un territoire qui bouge et qui fait bouger la France finalement. Parce qu'en fait, pour nous en tout cas, le Plan France Très Haut Débit est venu de la Loire, du Limousin, de l'Aisne, de Pau, du Nord-Pas-de-Calais... Les premières actions qui ont fait monter les Girondins à Paris. Au final, ne gâchons pas tout, respectons les investissements du passé, pour accélérer dans les investissements du futur. C'est de cette grande stabilité que nous avons collectivement besoin et que nous appelons de nos vœux aujourd'hui de la part du Gouvernement et de l'Arcep.

Ariel TURPIN

Nous prenons quelques questions.

Questions/Réponses

Ariel GOMEZ, Smart City Mag

Monsieur Jammaron, vous parlez de sanctuariser les RIP existants ; avez-vous quelques idées à partager avec nous sur la manière de le faire ?

Éric JAMMARON, Directeur général délégué - Axione

Un certain nombre de mesures sont contenues dans la proposition de loi de Patrick Chaize. Un RIP traduit l'ambition d'un territoire, la vision de certains élus qui sont partis sur un projet technique et financier de long terme. Construire un réseau, cela se fait sur plusieurs années et cela s'intègre dans un plan national qui a une motivation d'intérêt général très forte et surtout un calendrier très court. Les RIP existants sont des projets complètement financés sur toute leur durée et qui, dans le contexte actuel d'une certaine irrationalité, sont menacés par des incertitudes (doublonnement de réseaux, course de vitesse d'un opérateur par rapport à d'autres...).

Quelles sont les idées pour sanctuariser les RIP ? Elles sont simples. Il faut laisser du temps à la construction du nouveau réseau dont l'engagement a été acté par un investisseur privé, voté par une collectivité et ainsi approuvé par une assemblée d'élus comme l'un des grands projets du territoire. Pour couvrir tout un département par un réseau universel, il faut 4 ou 5 ans. Cette période est la plus fragile par rapport au contexte national législatif ou réglementaire, et c'est durant cette période qu'il faut protéger les investissements qui sont financés. Schémas directeurs, CRANT, Comité de concertation France Très Haut Débit... Il existe plein d'instruments ou d'instances nationales ou locales qui peuvent surveiller le déroulement de ce type de projet. Pendant ce temps-là, on pourrait très bien imaginer une sorte d'exclusivité temporaire de déploiement FttH pour laisser le temps au réseau de la collectivité de se déployer tel que prévu, selon les engagements soumis aux mesures coercitives qui ont été prévus dans le cadre des contrats

Si dans cette période, un opérateur plus imaginatif et opportuniste qu'un autre venait à faire du *cherry picking*, c'est-à-dire à prendre quelques communes les plus rentables et à les extraire du projet public, non seulement le service public ne serait plus disponible sur tout le territoire, mais en plus cela fragiliserait complètement l'économie du projet. Et quand l'économie d'un projet est fragilisée, il faut que les partenaires rediscutent, ce qui n'a aucun sens.

Je laisse au Gouvernement ou au Parlement l'intelligence d'écrire cela dans la loi ou dans la réglementation, mais une exclusivité temporaire de déploiement, à partir du moment où le réseau intervient dans un cadre légitime - je ne sais pas d'ailleurs s'il faut inventer ce principe du « cadre légitime » dans la loi, mais pourquoi pas - me paraît être une mesure assez simple à mettre en place pour le bien de l'intérêt national et de l'intérêt général.

Ariel TURPIN

Il faut donc laisser le temps à chacun de construire les réseaux FttH. Merci à l'ensemble des intervenants.