

Table ronde 1

Les collectivités, des investisseurs (très) efficaces et avisés

- **Nicolas PATRIARCHE**, Vice-président de la Conférence du numérique - CA Pau Béarn Pyrénées
- **Pierre-Yves GUICE**, Directeur général adjoint en charge du pôle attractivité, culture et territoires - CD Hauts-de-Seine
- **Gwenegon BUI**, Président de la Commission cohérence régionale des déploiements - Mégalis Bretagne
- **Régis BAUDOIN**, Directeur de la Mission Très haut débit - Agence du Numérique

Animation : **Ariel TURPIN**, Délégué général - Avicca

(Avant propos dans un fichier distinct : [Ftth : quel est l'investisseur le plus efficace](#))

Ariel TURPIN, Délégué général - AVICCA

Nous démarrons la table ronde avec Nicolas Patriarche, Vice-président de la Conférence du numérique de la communauté d'agglomération Pau Béarn Pyrénées. Tout le monde se souvient de Pau qui a inspiré à beaucoup l'idée qu'un jour il faudrait faire du FttH. Et à Pau, vous savez de quoi il retourne quand on parle de difficultés. Certains d'entre vous ici se sont peut-être lancés récemment et ont l'impression d'être devant quelque chose d'insurmontable ; à Pau vous avez réussi à le surmonter et vous concluez très bien cette première partie de l'histoire du FttH.

Nicolas PATRIARCHE, Vice-président de la Conférence du numérique - CA Pau Béarn Pyrénées



AVICCA

TRIP automne 2018 - 5 novembre 2018

Les collectivités, des investisseurs (très) efficaces et avisés

Intervention de Monsieur Nicolas Patriarche
Vice-Président en charge du numérique

Communauté d'Agglomération Pau Béarn Pyrénées



Présentation AVICCA - automne 2018 - Direction du numérique - Mission THD

1

Témoignage d'un positionnement volontariste et ambitieux de l'agglomération Pau Béarn Pyrénées

Sommaire

- 2003, Pau Broadband Country : « promouvoir l'accès de tous aux NTIC »
 - Un projet novateur
 - Les aspects financiers
 - Bilan, les réussites, les échecs, les difficultés
- 2018, nouvelle DSP :
 - 14 mois pour réussir !
 - Confirmer le projet dans sa réussite
 - Performances économique et commerciale
 - Les retombées emploi et formation, planning
 - Les nouvelles perspectives

Présentation AVICCA - automne 2018 - Direction du numérique - Mission THD

2

Témoignage d'un positionnement volontariste et ambitieux de l'agglomération de Pau Béarn Pyrénées

Cette aventure peut en effet s'apparenter un peu au Far West ! En 2003, la communauté d'agglomération de Pau a décidé de s'engager dans un déploiement de réseau FttH et nous venons de renouveler la DSP.

DSP 2003, la promesse : Pau Broadband Country « promouvoir l'accès de tous aux NTIC »

- **Le début de l'histoire du FttH**
 - Dès 2003, PBC le 1^{er} réseau 100% FttH initié en France. Naissance d'Axione.
 - Né d'une forte volonté politique de désenclavement du territoire en matière TIC et d'un engagement mesuré de la collectivité pour supporter les investissements
 - Projet totalement novateur
- **Le contrat**
 - Contrat de type affermage
 - Le délégataire prend en charge le déploiement en partie privée, le raccordement des usagers, l'exploitation technique et commerciale du réseau
 - Contrat de 15 ans arrivé à échéance le 9 octobre 2018
 - Le réseau est remis au délégant en fin de contrat

Présentation AVICCA - automne 2018 - Direction du numérique - Mission THD

3

DSP 2003, la promesse : Pau Broadband Country « promouvoir l'accès de tous aux NTIC »

Au début de l'histoire en 2003, il y a l'ambition de couvrir 100% du territoire en FttH. C'est aussi l'époque de la création d'Axione, qui est né de cette histoire paloise.

Évidemment, il y avait une forte volonté politique - notamment celle d'André Labarrère, maire de Pau - qui a fait couler beaucoup d'encre à l'époque et suscité des débats interminables entre ceux qui y croyaient et ceux qui n'y croyaient pas, tant au plan local que national. Il s'agissait d'un projet totalement novateur et il a fallu créer un modèle de toute pièce car les seuls retours d'expériences existants un peu à l'étranger étaient finalement très minces et assez mitigés.

C'est un contrat de type affermage qui a été lancé en 2003. La collectivité construisait le réseau en domaine public et le remettait au délégataire contre le paiement d'une redevance annuelle. Le délégataire prenait en charge le déploiement en partie privée, le raccordement des usagers, ainsi que l'exploitation technique et commerciale du réseau. Ce contrat de 15 ans est arrivé à échéance le 9 octobre 2018 et le réseau a été remis au délégant en fin de contrat.

DSP 2003 Un projet novateur

. Déploiement

- Le périmètre de l'agglomération regroupe alors 14 communes
- Utilisation des fourreaux du réseau câblé
- Une solution novatrice pour la conception du réseau
- Déploiement initial de 37 000 prises en 3 ans
- Ensuite les parties se fixent un objectif à 55 000 prises
- Un déploiement plutôt orienté selon les opportunités et les priorités
- Travaux réalisés sur la base de marchés à bon de commandes

. Les enjeux commerciaux

- Proposer une offre 20 Mbit/s pour les particuliers
- Bâtir une offre pour les professionnels
- Services THD, VOIP, TV, services à haute valeur ajoutée
- Préserver l'ouverture du réseau en toute transparence

DSP 2003 - Un projet novateur

Le déploiement couvrait un périmètre de 14 communes avec 95 000 prises. Depuis, la communauté d'agglomération de Pau Béarn Pyrénées est passée à 31 communes. Les fourreaux du réseau de télédistribution par câble ont permis de déployer la fibre.

La solution choisie pour la conception du réseau était tout à fait novatrice, initiée pour le projet et largement reprise ensuite : avec une architecture POP, NRO, SRC, PM, et séparation des réseaux de collecte, de transport, distribution et desserte.

La première phase de déploiement a duré 3 ans pour réaliser les 37 000 prises prévues dans le contrat, mais en réalité 38 500 prises ont été construites dans le respect du budget initial.

Ensuite, les parties se sont retrouvées pour un nouvel objectif de 55 000 prises à la fin de la DSP. Finalement, au 9 octobre 2018, 63 709 prises ont été déployées.

Le déploiement s'est fait dans le temps en fonction des opportunités, c'est-à-dire les nouvelles promotions immobilières et les nouveaux lotissements équipés de fourreaux, en fonction des travaux de coordination de génie civil et en établissant quelques priorités comme les zones d'activités (l'ensemble des zones d'activités sont raccordées et labellisées très haut débit). Ces travaux ont été réalisés sur la base de marché à bons de commandes et ont été principalement réalisés par des entreprises locales.

L'objectif était de disposer d'une offre à 20 Mbit/s pour les particuliers. Il faut se rappeler qu'à l'époque on parlait de haut débit quand on avait du 512 K à 1 Mbit/s, et que le seul opérateur présent était France Télécom ! Aujourd'hui les fournisseurs d'accès grand public proposent des offres allant jusqu'au Gigabit, ce qui illustre le chemin parcouru.

Un autre enjeu important était de bâtir une offre pour les professionnels et les entreprises qui étaient raccordées à la fibre, de fournir des services triple play, et de préserver l'ouverture du réseau en toute transparence dans des conditions neutres et non discriminatoires.

DSP 2003

Les aspects financiers

• Les investissements et subventions

- Un investissement global pour la collectivité de 36 M€
- Les subventions collectées : FEDER 7 688 K€, Région 1 100 K€, État 76 K€
- Une subvention accordée au délégataire de 5 M€
- Les investissements privés s'élevant à 31 M€

• Les premiers retours financiers

- Une redevance perçue avoisinant en globalité 6 M€,
- Réduction importante des coûts sur le transit IP
- Un modèle économique expérimental

DSP 2003 - Les aspects financiers

L'investissement global pour la collectivité s'élevait à 36 millions d'euros, ce qui représente 571 euros par prise, avec des subventions : principalement le FEDER à hauteur de 7,6 millions d'euros ; la région, 1,1 million ; l'État, 76 000 euros ; et une subvention accordée au délégataire de 5 millions d'euros, les investissements privés s'élevant à 31 millions d'euros.

Les retours financiers de cette première DSP se sont mesurés à hauteur d'une redevance perçue en globalité de 6 millions d'euros. Elle a débuté au début de l'aventure à 240 000 euros et s'est établie en moyenne à 640 000 euros sur les dernières années avec l'activation de la clause de retour à meilleure fortune.

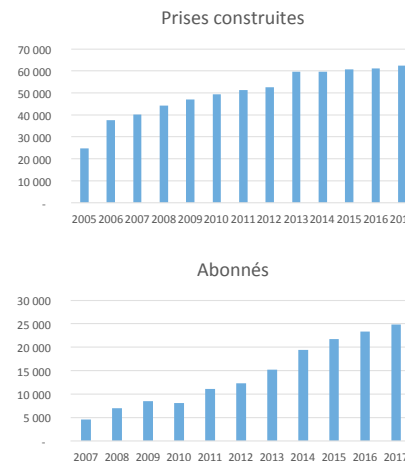
Un enseignement important en matière financière a été la réduction très importante des coûts sur le transit IP : le coût du Mbit/s qui s'élevait à 95 euros en 2002 n'était plus que de 4 euros en 2017.

Le modèle économique était aussi expérimental avec un plan d'affaires construit selon des hypothèses d'investissement minimisées et des suppositions de rentabilité maximisées...

Passer d'un modèle pionnier à un modèle de référence Le bilan (1)

Les réussites

- Un modèle technique qui reste une référence avec 63 709 prises construites
- Une équipe CAPBP constituée de 4 personnes pour gérer le projet
- Une implantation du délégataire d'envergure nationale
- Les réussites commerciales :
 - 1^{er} réseau a accueillir 2 FAI Grand Public en 2012 (SFR et Orange)
 - 26 000 foyers raccordés et près de 500 entreprises
 - 1 512 étudiants hébergés en résidences du CROUS accèdent au THD à un prix modique
 - 33 opérateurs de télécommunications présents
 - Le CA 2017 du délégataire s'élève à 7,7 M€
- Le choix de la fibre optique n'est pas remis en cause et saura évoluer pour répondre aux demandes de plus en plus croissantes et exigeantes



Présentation AVICCA - automne 2018 - Direction du numérique - Mission THD

6

Passer d'un modèle pionnier à un modèle de référence - Le bilan (1)

Les 63 709 prises construites représentent 68% du potentiel global de 95 000 prises. L'équipe de la communauté d'agglomération a été constituée autour de 4 personnes pour gérer ce projet : un responsable, deux techniciens ainsi qu'un responsable administratif.

Le délégataire d'envergure nationale Axione s'est implanté en partie à Pau avec 200 employés, un centre de supervision, un service client, l'exploitation des réseaux et l'administration de systèmes d'information.

Au chapitre des réussites commerciales, ce réseau a été le premier réseau public qui a permis d'accueillir les deux grands FAI en 2012 (SFR et Orange). Aujourd'hui, 25 146 foyers sont raccordés ainsi que près de 500 entreprises, avec des liaisons notables (Renater, Total, Euralis) et 50% des internautes de l'agglomération sont véhiculés par la fibre.

1 512 étudiants hébergés en résidence CROUS accèdent au très haut débit avec des tarifs modiques (autour de 10 euros par mois). 33 opérateurs de télécommunications sont présents sur le territoire et le chiffre d'affaires 2017 du délégataire s'élève à 7,7 millions d'euros dont 76% de parts pour le marché grand public. Aujourd'hui, plus personne ne se pose de question sur la pertinence de déployer de la fibre, au regard des usages et des besoins.

Passer d'un modèle pionnier à un modèle de référence Le bilan (2)

. Les aléas et des solutions

- Des problèmes de connectique sur le raccordement abonné => solution remplacée par la fusion à PBO et à la PTO
- De stabilité de fonctionnement => remplacement des équipements actifs ATRICA par ALCATEL
- Des coûts importants sur le transit IP => mise en œuvre d'un marché porté par l'agglomération
- Une faible rentabilité du projet => une amélioration des résultats à l'arrivée du 2nd FAI GP en 2012
- Les contraintes liées à l'imprécision de l'adresse => mise en place généralisée des ID Médiapost

Passer d'un modèle pionnier à un modèle de référence - Le bilan (2)

Ce modèle pionnier a toutefois rencontré quelques difficultés. Des problèmes de connectique sur le raccordement abonnés, car le cahier des charges imposait des connecteurs au PBO. Finalement, nous avons remplacé cette architecture par une fusion au PBO et à la PTO.

Après avoir eu des problèmes de stabilité de fonctionnement, nous avons remplacé les équipements Atrica par Alcatel.

Pour remédier aux coûts importants sur le transit IP, nous avons mis en œuvre au niveau de l'agglomération un marché global qui a permis de passer très rapidement de 250 euros le Mbit/s à 5 euros, soit moins 98%.

Parmi les aléas, il y avait la faible rentabilité du projet. Avec l'entrée du deuxième grand FAI, cela s'est amélioré à partir de 2012.

Enfin, les grandes contraintes liées à l'imprécision des adresses ont représenté une grande difficulté, mais la mise en place généralisée des ID Médiapost a permis d'avancer dans le bon sens.

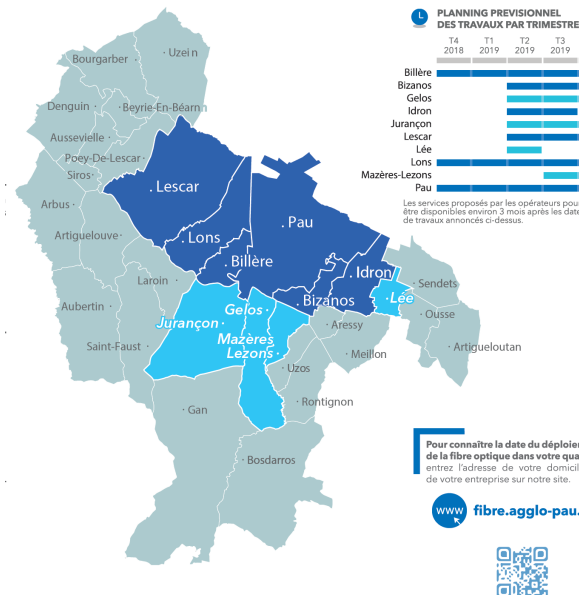
DSP 2018, 14 mois pour réussir !

• Lancement le 10 octobre 2018

- Accélérer le déploiement numérique (31 communes)
- Faire évoluer les infrastructures
- Garantir à l'ensemble de sa population et des acteurs économiques l'accès au THD

• Objectifs de couverture

- Couverture à 100% du territoire en FttH, fin 2019
 - Le cœur d'agglomération regroupe 6 communes en totalité et 4 en zone mixte
 - Sur les zones non adressées par la CAPBP, transfert de la maîtrise d'ouvrage au Syndicat Mixte Ouvert Départemental, La Fibre 64



Présentation AVICCA - automne 2018 - Direction du numérique - Mission THD

8

DSP 2018 - 14 mois pour réussir !

L'objectif ambitieux de la nouvelle DSP de 2018 est de réussir en 14 mois la complétude à 100% sur une partie du territoire.

Je suis en charge de ce dossier au niveau de l'agglomération mais aussi au Conseil départemental des Pyrénées Atlantiques et finalement les deux calendriers ont pu concorder.

La carte de l'agglomération montre un cœur en bleu foncé pour les communes qui restent en compétence de la communauté d'agglomération de Pau et qui seront couvertes à 100%. Les communes en bleu plus clair sont des territoires hybrides qui seront traitées à la fois par le réseau de l'agglomération et par le futur réseau du département qui sera attribué le 23 novembre en assemblée départementale. Toutes les communes en gris, les dernières entrées dans la communauté d'agglomération, seront traitées par le plan départemental.

En fait, l'agglomération de Pau n'a pas délégué sa compétence, elle a simplement fait une convention pour s'articuler avec le plan départemental. L'idée est évidemment d'accélérer au maximum la complétude de ce réseau, et pour les élus il faut parvenir à gérer les situations et les statuts différents pour les abonnés et les administrés au sein d'une même communauté d'agglomération.

Confirmer le projet dans sa réussite

Les nouveaux enjeux

. Volet technique

- Réingénierie du réseau conforme au plan national très haut débit réalisée en 12 mois
- Déploiement des 27 344 nouvelles prises réalisé à fin 2019
- Maintien de l'architecture du réseau en bi-fibre
- Une réserve de capacité en fibre de 30% pour se prémunir de l'évolution de l'habitat

. Volet commercial

- 4 opérateurs nationaux en fin 2019 sur le marché « grand public » (arrivée de Bouygues Telecom et Free)
- Refonte de la grille tarifaire
- Amélioration et baisse des tarifs des offres professionnelles

Confirmer le projet dans sa réussite - Les nouveaux enjeux

Au plan technique, il s'agit d'une réingénierie totale du réseau conforme au plan national France Très haut débit qui doit être réalisé en 12 mois. Le projet prévoit le déploiement de 27 344 prises à fin 2019 (ce qui tombe bien pour les élus sortants des communes concernés !).

Il a été décidé de maintenir une architecture de réseau bi-fibre et nous conservons une capacité de réserve de 30% de fibre pour prévenir l'évolution de l'habitat.

Sur le plan commercial, 4 opérateurs nationaux devraient être présents en 2019 sur le marché grand public avec Bouygues Telecom et Free qui rejoindront Orange et SFR. Par ailleurs, la grille tarifaire a été refondue et la baisse des tarifs des offres professionnelles a aussi représenté un enjeu important.

La 2^{nde} réussite du réseau Performances économique et commerciale

• Les redevances

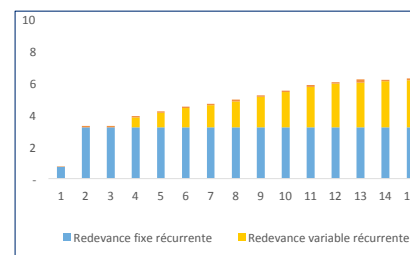
- **Redevance fixe d'affermage de 3,2 M€/an** soit 48 M€ sur les 15 ans
- **Redevance variable projetée à 2 M€/an**, soit une estimation à 26,5 M€ sur les 15 ans
- Une redevance de contrôle forfaitaire de 100 K€/an
- Le contrat prévoit aussi une clause de retour à meilleure fortune de 10%

• Investissements prévus : 42,5 M€

• Recettes estimées : 218 M€

• Charges d'exploitation : 137 M€

• Objectifs de commercialisation : 93 719 abonnés



La 2^{nde} réussite du réseau - Performances économiques et commerciales

Quelques chiffres sur la nouvelle DSP au plan financier. Dans le cadre de la négociation, nous avons réussi à obtenir une redevance fixe d'affermage de 3,2 millions d'euros par an (soit 48 millions sur 15 ans) et une redevance variable projetée en moyenne à 2 millions d'euros par an. Elle est assise sur le parc d'abonnés grand public et le marché professionnel, ce qui donne une estimation de 26,5 millions sur 15 ans. Nous avons également obtenu une redevance de contrôle forfaitaire de 100 000 euros par an, augmentée de 100 000 euros en année 13 pour procéder à un audit du réseau. Le contrat prévoit enfin une clause de retour à meilleure fortune de 10%.

Les investissements prévus s'élèvent à 42,5 millions d'euros pour la tranche ferme, avec des recettes estimées à 218 millions d'euros (dont 205 millions sur le marché grand public), et des charges d'exploitation à 137 millions d'euros compte tenu d'un objectif ambitieux de commercialisation de 93 179 abonnés, soit 91% de taux de pénétration. Le tout sans subvention publique.

Des retombées en matière d'emploi et formation Organisation - Insertion sociale - Formation

• Organisation - moyens locaux

- Le groupement Axione / SPTHD/ Bouygues Énergies et Services crée une nouvelle société *ad hoc* : La Fibre Paloise
- Axione mobilise l'équivalent de 101 Emplois Temps Plein sur la durée de construction du réseau
- 57% des prestations sous-traitées à des structures locales en rang 1

• Insertion sociale - Formation

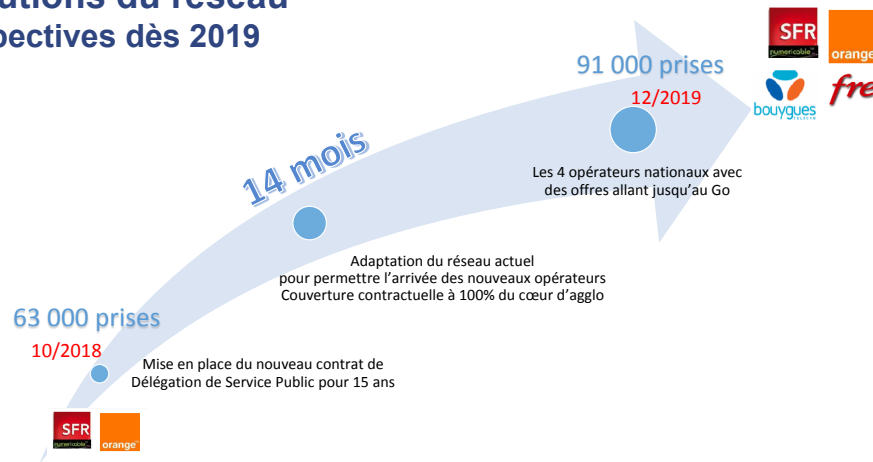
- Mise en place une plateforme de formation et insertion pour fédérer l'ensemble des besoins
- Un partenariat avec le Greta Sud Aquitaine, le Lycée Professionnel Saint-Cricq à Pau et à Oloron
- Les heures d'insertion sont estimées à 35 000 heures et 7 676 heures de formation sur la durée du projet

Des retombées en matière d'emploi et formation - Organisation - Insertion sociale - Formation

Quelques données en termes d'emploi et de formation. Le groupement Axione / Société Paloise pour le Très haut débit (SPTHD) / Bouygues Énergies et Services a créé une nouvelle société *ad hoc* qui s'appelle La Fibre Paloise. Axione mobilise sur le territoire l'équivalent de 101 emplois à temps plein sur la durée de construction du réseau, pour environ 325 000 heures de travail selon l'estimation qui a été faite. 57% des prestations sont sous-traitées à des structures locales en rang 1.

En termes d'insertion et de formation, une plateforme de formation a été mise en place pour fédérer l'ensemble des besoins. Chacun sait que cette question est épineuse. Nous avons par ailleurs noué des partenariats avec le Greta Sud Aquitaine et le Lycée professionnel Saint-Cricq à Pau et à Oloron. Sur la durée du projet, les heures d'insertion sont estimées à hauteur de 35 000 heures et les heures de formation à 7 667 heures.

Évolutions du réseau Perspectives dès 2019



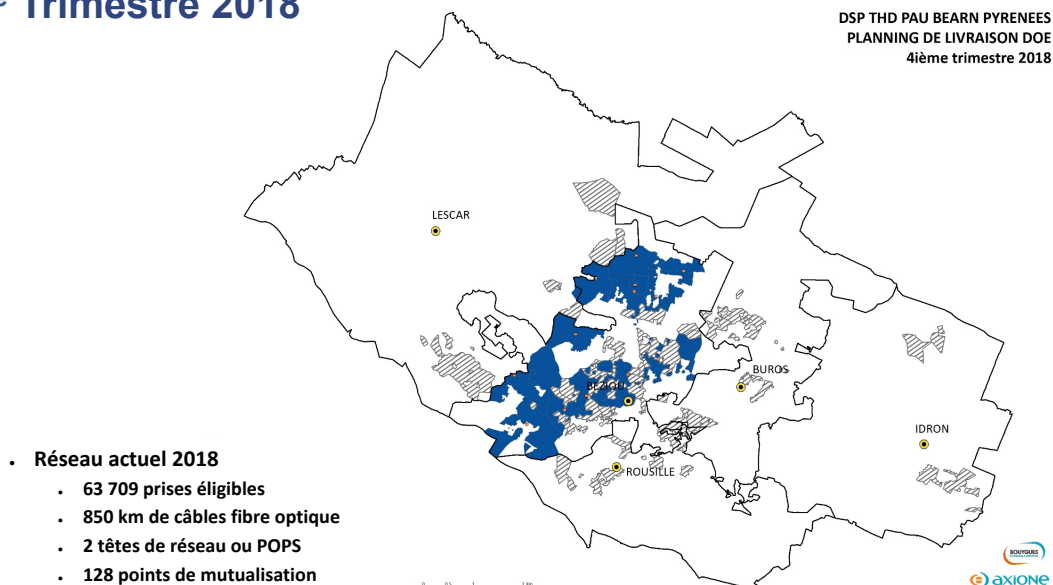
Présentation AVICCA - automne 2018 - Direction du numérique - Mission THD

12

Évolutions du réseau - Perspectives dès 2019

Le réseau est passé de 63 000 à 91 000 prises en 14 mois avec l'arrivée des deux autres grands opérateurs.

Déploiement du réseau - Planning 4^{ème} Trimestre 2018



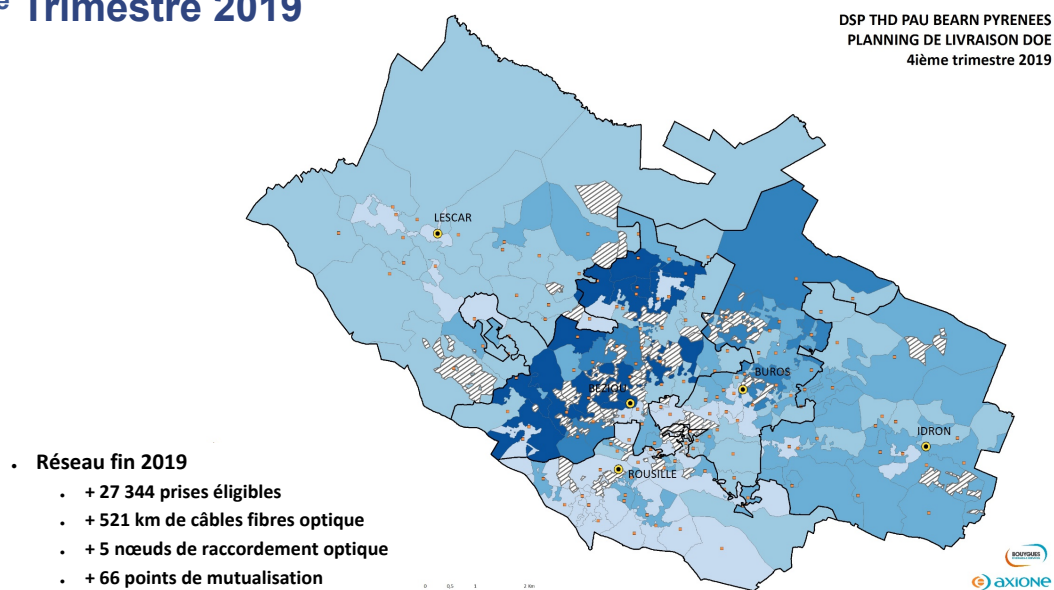
Présentation AVICCA - automne 2018 - Direction du numérique - Mission THD

13

Déploiement du réseau - Planning - 4^{ème} trimestre 2018

Sur cette carte est représenté le périmètre actuel du réseau.

Déploiement du réseau - Planning 4^{ème} Trimestre 2019



Présentation AVICCA - automne 2018 - Direction du numérique - Mission THD

14

Déploiement du réseau - Planning - 4^{ème} trimestre 2019

Demain, l'ensemble du périmètre sera couvert.

Communication déploiement Une application simple en ligne

ARRIVÉE DE LA FIBRE DANS VOTRE COMMUNE
Pour savoir si vous êtes aujourd'hui desservi par la fibre ou connaître le déploiement du réseau dans votre quartier, entrez l'adresse de votre domicile ou de votre entreprise.

Saisir nom de la voie et la commune (ex : rue henri faisal

PLANNING PREVISIONNEL DE FIN DE TRAVAUX

- 4^{ème} trimestre 2018
- 1^{er} trimestre 2019
- 2^{ème} trimestre 2019
- 3^{ème} trimestre 2019
- 4^{ème} trimestre 2019
- A l'échéance 2022
- Cœur d'Agglomération

Ces informations sont données à titre indicatif, se référer aux sites des fournisseurs d'accès internet pour plus de précision.

**Le cœur d'agglo
100% FIBRE OPTIQUE
chez moi, en 2019 !**

Suivez les travaux en temps réel !

fibre.agglo-pau.fr
0 811 886 400
(0,06 € / min + prix appel local)

Présentation AVICCA - automne 2018 - Direction du numérique - Mission THD

15

Communication déploiement - Une application simple en ligne

Un outil développé en interne permet de saisir une adresse en ligne et de savoir selon quel calendrier les travaux seront effectués. Cette application représente une aide pour les élus également.

Au delà du FttH Les répercussions locales

• Économie et dynamique numérique

- 1 800 emplois créés ou pérennisés
- 2 écoles d'ingénieurs
- 4 filières dédiées sur l'UPPA
- 1 nœud d'échanges télécom local (GIX)
- 3 salles d'hébergements

Au-delà du FttH - Les répercussions locales

Au-delà du FttH, quelles sont les répercussions concrètes d'un tel projet ? On estime que 1 800 emplois ont été créés ou pérennisés, 2 écoles d'ingénieurs (ENSGTI et l'EISTI) sont implantées sur le territoire, 4 filières sont dédiées à l'Université de Pau et des Pays de l'Adour, et nous avons un nœud d'échanges télécoms local (GIX) et trois salles d'hébergement.

Au delà du FttH Des possibilités pour de nouveaux challenges !

• La boucle optique de la CAPBP (GFU)

- Un réseau fibre optique initié en 2012
- 125 sites raccordés
- 70 kms de fibre déployés
- Un investissement de 1 M€ soit une économie de 50% sur les liaisons louées

• La smartcity

- Les premières expérimentations :
 - 80 caméras de vidéoprotection
 - 177 bornes WiFi
 - Réseaux des parkings, signalisation...
 - Premiers tests sur l'éclairage public
- Mise en intelligence du territoire pour une collectivité hyper connectée

Au-delà du FttH - Des possibilités pour de nouveaux challenges !

Au-delà, il y a également la boucle optique de la communauté d'agglomération (GFU), un réseau qui a été initié en 2012. 125 sites sur 250 ont été, cela représente 70 km de fibre déployés, 2 POP, 20 PM, 3 boucles 10 Gbits et un cœur de réseau en deux fois 40 Gbit/s. L'investissement s'élève à un million d'euros en passif, soit une économie d'environ 50% sur les liaisons louées.

Ce réseau va bien sûr nous permettre aussi de développer la smart city. Parmi les premières applications, 80 caméras de vidéoprotection sont raccordées à un centre de supervision urbain, 177 bornes WiFi sont déployées, ainsi que des réseaux de parking et de signalisation. Nous lançons prochainement les premiers tests sur l'éclairage sur un quartier ANRU, et nous essayons de mettre ce territoire en intelligence pour passer du concept de la smart city à la réalité.

DES QUESTIONS ?



**MERCI POUR VOTRE
ATTENTION !**



Présentation AVICCA - automne 2018 - Direction du numérique - Mission THD

18

Merci

Ariel TURPIN

Merci beaucoup. On l'a vu, vous êtes gagnant sur toute la ligne, y compris sur ce que cela permet de faire au niveau du GFU. En fait, maintenant, à chaque fois que vous faites quelque chose, vous y trouvez votre compte !

Quand on parle des pionniers, on pense aussi au département des Hauts-de-Seine. Cela n'a pas été une partie de plaisir pour commencer et pourtant vous êtes parvenu à déployer, et en plus vous avez su malgré les difficultés trouver des formes assez originales et performantes pour rebondir, qui permettent de dire que votre investissement a finalement été productif à plus d'un titre.

Pierre-Yves GUICE, Directeur général adjoint en charge du pôle attractivité, culture et territoires - CD Hauts-de-Seine



Colloque AVICCA
5 novembre 2018

**Table ronde n° 1 :
Les collectivités,
des investisseurs (très)
efficaces et avisés**

Intervention de Monsieur Pierre-Yves GUICE
Département des Hauts-de-Seine
Directeur général adjoint en charge du
Pôle Attractivité, Culture et Territoires

 **hauts-de-seine**
LE DÉPARTEMENT

www.hauts-de-seine.fr

Lorsque le projet a été lancé il y a maintenant 13 ans sur les Hauts-de-Seine, on pensait que ce serait facile parce qu'il s'agit d'un territoire extrêmement dense et qui ressemble pas mal à Paris morphologiquement, à la différence près qu'il y a quelques zones naturelles ou forestières et des poches d'habitat pavillonnaire. C'est sur cette base que reposait l'idée du modèle économique de la concession.

Présentation du territoire des Hauts-de-Seine

- C** Un territoire densément peuplé au cœur de l'agglomération parisienne
1,6 M d'habitants sur 176 Km² soit une densité de 9 100 hab./km²
- C** De grands pôles urbains au rayonnement international
(La Défense, Val de Seine)
- C** Mais aussi de nombreuses zones pavillonnaires ou péri-urbaines au niveau de développement très inégal
- C** Une collectivité engagée de longue date dans les grands investissements concourant au maillage du territoire (routes, transports, Seine...)

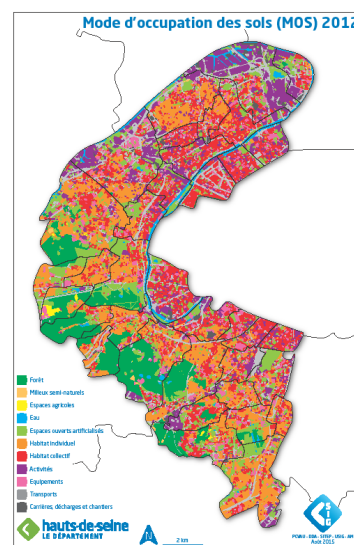


Table ronde n°1 - 5 novembre 2018

2

Présentation du territoire des Hauts-de-Seine

Avec une petite superficie et 9 000 habitants par km², ce territoire présentait une situation *a priori* favorable pour déployer un réseau à partir de rien. Et pourtant...

Introduction : une histoire pleine de péripéties

Il y a 9 ans, le Département était intervenu à ce même colloque pour présenter le début de l'odyssée du déploiement du FttH sur le territoire des Hauts-de-Seine :

Conseil général des Hauts-de-Seine

*le projet THD Seine
du Conseil Général des Hauts-de-Seine*

**l'approbation de la Commission
donne le feu vert
au premier projet FfTH territorial européen**

Colloque AVICCA - 17 novembre 2009



Martin de Mijolla – Dominique Leroy
Conseil Général des Hauts-de-Seine
Délégation aux Politiques Numériques
06 62 00 27 03 - mdemijolla@cg92.fr

Table ronde n°1 – 5 novembre 2018

3

Introduction : une histoire pleine de péripéties

Pour l'anecdote, nous avons retrouvé une preuve que ce projet avait été présenté dans ce même colloque en 2009. À l'époque on y croyait encore dur comme fer !

Chapitre 1 - La délégation de service public

De l'idée à son acceptation par les autorités européennes

- En 2004 : 1^{ères} réflexions sur le sujet et sur l'opportunité de réutilisation du réseau SITER (système de régulation centralisé du trafic urbain des Hauts-de-Seine)
- Délibération de lancement de la procédure de mise en concurrence pour une délégation de service public FttH le 24 mars 2006
- Attribution de la procédure de DSP au groupement composé de Numericable, SFR Collectivités et Eiffage le 21 décembre 2007
- Signature de la convention de DSP le 13 mars 2008
- Déclenchement du T0 de la convention de DSP le 16 janvier 2009
- Approbation du projet THD Seine par la Commission européenne le 30 septembre 2009 après 16 mois d'enquête
 - Dans la foulée des lignes directrices pour le déploiement des réseaux NGA du 17 septembre 2009

Table ronde n°1 – 5 novembre 2018

4

Chapitre 1 - La délégation de service public

La réflexion a démarré il y a plus d'une quinzaine d'années sur une idée initiale originale qui consistait à voir s'il était possible de réutiliser le câblage des feux de signalisation, car le réseau routier départemental correspondait à peu près au maillage du territoire, équilibré et réparti sur l'ensemble de la zone. Nous pensions donc réutiliser le réseau d'alimentation de la route pour déployer un réseau de fibre optique. Le projet a ensuite évolué avec les études techniques qui portaient vraiment de rien à l'époque, puisqu'on ne savait pas vraiment de quoi on parlait et surtout on ne disposait pas de références technologiques.

Les études se sont affinées et le département est finalement parti dans le lancement d'une délégation de service public sur un mode concessif, avec une décision qui date de 2006 et une procédure qui a duré environ un an et demi avant de se clôturer de manière fructueuse en décembre 2007 par l'attribution d'une DSP à un groupement constitué principalement de SFR Collectivités (sous un autre nom à l'époque), Numericable et Eiffage.

La DSP dont le contrat a fini par être signé en mars 2008 a tout de suite connu un retard assez substantiel puisqu'elle a fait l'objet d'une enquête de la Commission européenne qui a duré plus d'un an et demi pour la simple raison que nous étions encore à l'époque dans la définition de la jurisprudence sur les aides d'État.

Chapitre 1 - La délégation de service public

Éléments financiers

- Investissement de premier établissement estimé à 262 M€
- Subvention de 59 M€ pour ces investissements « Afin de compenser les surcoûts non compensés induits par les sujétions de service public qui lui sont imposées, à savoir la couverture intégrale du Département et la péréquation tarifaire »
- Déploiement prévu en 2 phases de 3 années chacune
 - Subvention phase 1 : 25 M€
 - Subvention phase 2 : 34 M€

Table ronde n°1 – 5 novembre 2018

5

Chapitre 1 - La délégation de service public

La délégation de service public des Hauts-de-Seine prévoyait le versement d'environ 60 millions d'euros de subvention. C'était une concession, c'est-à-dire que le délégataire a eu la charge de réaliser la totalité des investissements qui n'avaient pas été faits avant son intervention (on ne lui a pas fourni un réseau clé en mains). Il s'est engagé à un investissement qui représentait 260 millions d'euros dans la première tranche de l'opération et jusqu'à 400 millions si le projet était allé à son terme, et le département avait consenti à l'apport de 60 millions d'euros de subvention pour des raisons qui tenaient à l'équation politique et économique générale de la délégation de service public.

Ce réseau devait être, d'une part, totalement neutre, passif et ouvert à tous les opérateurs et, d'autre part, il devait desservir toutes les zones du territoire y compris les moins denses. Il reposait sur un principe de péréquation où le délégataire devait se faire du beurre sur les zones les plus denses pour lesquelles les économies d'échelle étaient immédiates et, financer grâce à cela les déploiements en zones pavillonnaires et rurales ou naturelles. Le budget n'étant pas tout à fait bouclé, le département a accepté de rallonger 59 millions d'euros. Ce sont justement ces conditions, c'est-à-dire la neutralité du réseau et son caractère péréquisiteur, qui ont conduit la Commission européenne à approuver le versement de cette subvention qui ne constituait donc pas une aide d'État.

Chapitre 2 - L'exécution de la convention de DSP et les difficultés rencontrées

- Engagement contractuel : construction en 6 ans de 825 900 prises dites « raccordables » au sens de la convention à savoir jusqu'à un point à quelques centaines de mètres du bâtiment et 573 000 prises « raccordées » (disponibles sur le palier des immeubles ou en limite de propriété des pavillons).

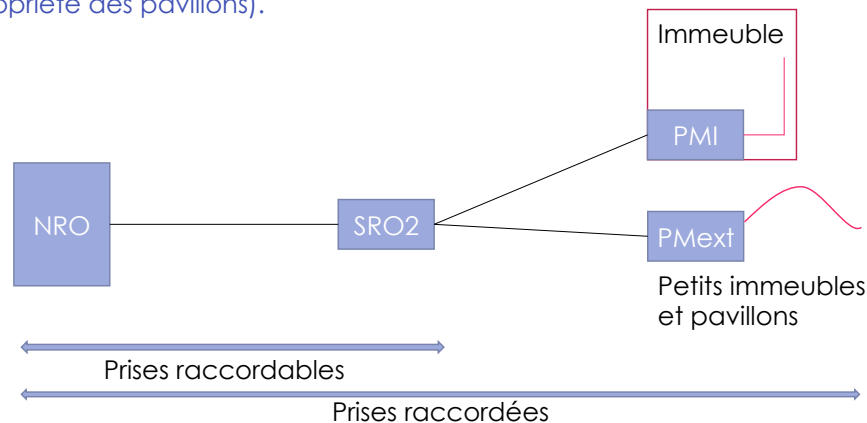


Table ronde n°1 – 5 novembre 2018

6

Chapitre 2 - L'exécution de la convention de DSP et les difficultés rencontrées

Le contrat prévoyait de couvrir absolument tout le territoire et l'obligation avait été faite au délégataire de construire environ 830 000 prises, selon une terminologie qui n'a plus cours aujourd'hui : on parlait de prises raccordables pour celles qui arrivaient au sous-répartiteur optique, et de prises raccordées pour celles qui arrivaient en bordure des logements collectifs ou des zones pavillonnaires. Le contrat laissait de toute façon l'investissement de complétude finale pour la desserte des usagers à la charge des opérateurs.

Il s'agissait donc d'un engagement quantitatif très important que Numéricable, SFR et Eiffage avaient pris, et il n'a pas été tenu.

Chapitre 2 - L'exécution de la convention de DSP et les difficultés rencontrées

- Phase 1 : durée de 36 mois (soit le 16 janvier 2012 normalement) mais suite notamment aux litiges avec les opérateurs et au calage de la réglementation du FttH en zones très denses, dans le cadre de l'avenant n°2, l'achèvement de la phase 1 a été fixé au 20 avril 2013.

- Bilan de la phase 1 d'exécution de la DSP :

	Objectifs	Résultats Phase 1
Prises « raccordables »	423 800	478 668 (+13%)
Prises « raccordées »	126 900	118 739 (-6,5%)
Sites stratégiques	239	108 (-55%)

- Au terme de la phase 1 du projet, constat d'une couverture insuffisante et d'un retard dans l'exécution :
 - Pénalités de 16 200 €
 - Non-versement du solde de 2 M€ lié au parfait achèvement de la phase1 (sur 25 M€)

- Mais décision d'enclencher la phase 2 du projet

Table ronde n°1 – 5 novembre 2018

7

Chapitre 2 - L'exécution de la convention de DSP et les difficultés rencontrées

Le premier constat a été fait au terme de la première phase de la délégation de service public qui devait durer jusqu'en 2013 et qui a été prolongé un peu notamment en raison de l'enquête de la Commission européenne. Nous avons déjà constaté un retard qui, à l'époque, nous paraissait rattrapable dans l'atteinte des objectifs de cette première phase. Dans le tableau, la ligne « sites stratégiques » fait référence au fait que la DSP comportait un objectif particulier pour certains équipements publics du département (collèges, lycées, grands ensembles d'habitat social du bailleur départemental et mairies) et ces sites n'avaient pas été faits du tout.

Même si le contrat avait été écrit sans exemple précédent, il prévoyait quand même un mécanisme de pénalités qui a commencé à être appliqué à ce stade du contrat, avec des montants qui restaient pour autant assez anecdotiques, puisque nous avons appelé 16 000 euros de pénalités, ce qui n'avait pas un caractère extrêmement dissuasif.

Au lieu de s'améliorer, la situation s'est aggravée dans la phase suivante de la délégation de service public, dans les 2 ou 3 années qui ont suivi, jusqu'à la décision de résiliation.

Chapitre 2 - L'exécution de la convention de DSP et les difficultés rencontrées

- Malgré les difficultés, le réseau a trouvé une place vis-à-vis des opérateurs commerciaux qui s'appuient massivement sur THD Seine pour la desserte de leurs abonnés (Orange, Free, et Bouygues Telecom principalement) et ils ont exprimé un intérêt pour le déploiement des zones pavillonnaires par le réseau d'initiative publique.

Cependant :

- Concentration des efforts d'investissements du délégataire sur les investissements directement rentables (colonnes montantes des grands immeubles) au détriment du déploiement de réseaux horizontaux qui conduisent à un retour d'investissement sur une plus longue durée.
- Des retards accumulés dans les déploiements.
- Des difficultés d'exploitation rencontrées avec des échecs de raccordement en forte croissance au fur et à mesure du temps.

Ont amené le Département à résilier le contrat de DSP

Table ronde n°1 – 5 novembre 2018

8

Chapitre 2 - L'exécution de la convention de DSP et les difficultés rencontrées

Certaines des choses qui ont été observées paraissent rétrospectivement prévisibles, mais personne ne nous avait dit d'y faire attention. Premièrement, malgré le principe de péréquation, le délégataire s'était concentré sur les zones les plus rentables, c'est-à-dire celles sur lesquelles un même investissement avait le plus de conséquences, à la fois pour le respect de ses objectifs contractuels et puis, dans la suite de la chaîne, pour les possibilités de commercialisation que cela lui offrait.

La deuxième difficulté constatée était le retard par rapport au calendrier annoncé. Et puis nous avons dû faire face à un nombre croissant de difficultés techniques et de connexions qui ne fonctionnaient tout simplement pas puisque, même pour nos interlocuteurs privés, intervenir dans un tel territoire complètement urbanisé, à une telle échelle et à un tel rythme, cela comportait des risques techniques qui n'avaient sans doute pas été totalement estimés.

Cela nous a amenés à partir de 2014 à réfléchir à la résiliation de la délégation de service public et à établir un constat de ce qui n'avait pas été fait.

Chapitre 2 - L'exécution de la convention de DSP : problèmes constatés au 21/07/2014

- Le délégataire n'a pas respecté les jalons contractuels de la convention et a cumulé les retards suivants, constatés au 21 juillet 2014 :
 - 555 893 prises raccordables au lieu des 611 900 soit 56 007 prises manquantes ;
 - 113 027 prises raccordées au lieu des 282 400 soit 169 373 prises manquantes ;
 - Soit **225 380 prises non réalisées** = un montant de pénalité de **45 076 000 €**.
- Le délégataire refuse de procéder à la communication d'un planning de déploiement et de financement conforme aux stipulations de la convention de délégation de service public.
- Le délégataire n'a respecté ni l'obligation d'exécuter personnellement les missions qui lui ont été confiées, ni les stipulations relatives à l'organisation générale de la société délégataire. De manière générale, il ne dispose pas de moyens humains lui permettant de gérer convenablement le service public et ne fait preuve d'aucune indépendance vis-à-vis de son actionnaire.

Table ronde n°1 – 5 novembre 2018

9

Chapitre 2 - L'exécution de la convention de DSP : les problèmes constatés au 21/07/2014

Le contrat prévoyant des mécanismes de pénalités qui faisaient boule de neige, les montants ont rapidement gonflé et, au moment du dernier constat avant la décision de résiliation, c'est-à-dire en juillet 2014, ils ont fini par atteindre environ 45 millions d'euros, un montant qui devenait plus substantiel, puisque le contrat prévoyait 260 millions d'euros d'investissement sur la première phase et 60 millions de subvention publique.

Parmi les autres litiges, il y avait également des problèmes d'indépendance puisque, même si le contrat l'interdisait, nous avons constaté que SFR et Numéricable n'hésitaient pas à arbitrer selon leur propre logique économique entre les réseaux dont ils étaient propriétaires, notamment le réseau câblé, les réseaux qui pouvaient être déployés par leur propre initiative à côté du nôtre, et l'utilisation et le développement d'autres réseaux, ce qui évidemment posait un problème assez substantiel pour l'atteinte des objectifs contractuel.

Chapitre 3 - La décision de résiliation

- Mise en demeure le 7 avril 2014
- Ouverture d'une procédure de règlement de différends conformément à la convention de DSP le 16 juin 2014
- Décision de résiliation de la convention de DSP pour faute aux torts exclusifs de Sequalum par l'assemblée départementale du 17 octobre 2014 avec une date d'effet le 30 juin 2015
- Émission de pénalités pour un montant cumulé de 96,6 M€
 - Mécanisme de pénalité de 200 € par prise raccordable ou raccordée non réalisée par période de 24 mois
 - Validation par le tribunal administratif de Cergy-Pontoise le 13 juillet 2017 et paiement reçu le 19 juillet 2017

Table ronde n°1 – 5 novembre 2018

10

Chapitre 3 - La décision de résiliation

Cela nous a conduit à engager la procédure de résiliation, avec une mise en demeure de procéder à l'exécution des obligations contractuelles en avril 2014 qui était naturellement de pure forme puisque le retard accumulé était trop important. Une procédure de règlement amiable a ensuite été engagée mi-2014 et, comme cela ne donnait rien, la décision de résiliation a finalement été votée par l'exécutif du département en octobre 2014, en laissant à peu près 8 mois pour mettre les choses en ordre avant la suite.

Nous en avons profité pour faire un dernier décompte en octobre 2014 des pénalités qui étaient exigibles auprès de SFR et Numericable. Elles atteignaient cette fois pas loin de 100 millions d'euros qui ont été confirmés après une action en justice assez longue, et qui ont fini par être payés en 2017 seulement.

Chapitre 4 - La préparation et la gestion en régie

Organigramme de la régie

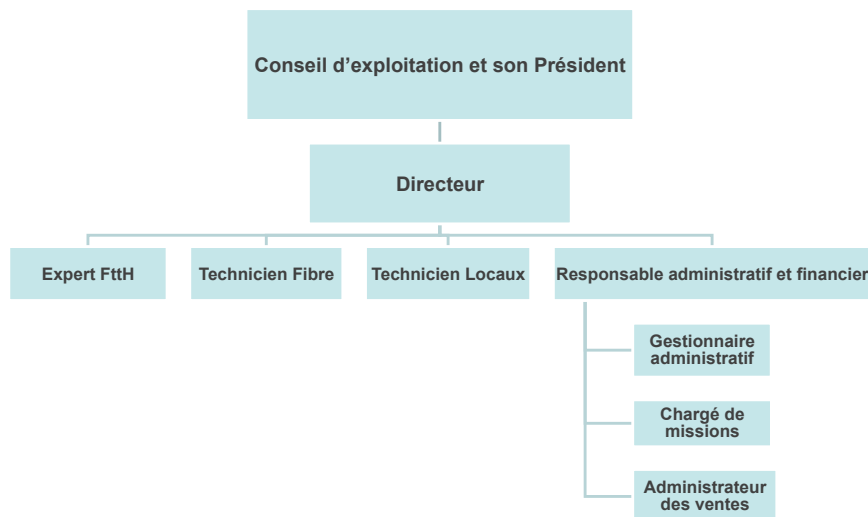


Table ronde n°1 – 5 novembre 2018

11

Chapitre 4 - La préparation et la gestion en régie

Suite à la décision de résiliation, nous n'étions pas en mesure de relancer tout de suite une procédure de gestion déléguée. D'autre part l'intérêt économique ne paraissait pas évident pour le département de rester propriétaire d'un réseau qui était finalement et malgré les retards extrêmement développé. Sachant qu'on se retrouvait en 2015, c'est-à-dire plus du tout à la préhistoire de 2005-2006, mais à une époque contemporaine où les opérateurs privés intervenaient de manière beaucoup plus spontanée, surtout dans un territoire comme celui des Hauts-de-Seine, nous avons souhaité prendre un moment pour réfléchir à la suite la plus appropriée.

Comme il était nécessaire, une fois la DSP résiliée, d'assurer une continuité de service, le département s'est engagé dans la constitution d'une régie autonome créée en 2015 et dont l'organigramme est présenté sur cette diapositive : environ 10 personnes avec un conseil d'exploitation, car la régie n'avait pas de personnalité juridique et était donc toujours sous l'autorité du président du conseil départemental.

Chapitre 4 - La préparation et la gestion en régie

- Attribution de deux marchés d'exploitation du réseau (horizontal, vertical) à Axione le 5 mai 2015
- Durant la période de 8 mois entre la décision et la résiliation effective, un travail important d'audit a été réalisé par le Conseil départemental :
 - 3 personnes à temps plein mobilisées par le Département pour des audits techniques
 - + ~2 ETP externes
- La documentation remise par Sequalum ne permettait pas une exploitation en bonne et due forme par un autre exploitant
 - Fichiers Excel pour les routes optiques par exemple, voire des fichiers PDF
- L'exploitant a mis en place une équipe projet conséquente pour réaliser en moins de 2 mois la reprise en main du réseau... plus de 10 personnes à temps complet pendant 2 mois... avec l'appui des opérateurs commerciaux qui souhaitaient éviter un frein dans leur conquête d'abonnés

Table ronde n°1 – 5 novembre 2018

12

Chapitre 4 - La préparation et la gestion en régie

Cette régie a organisé une période transitoire dans l'attente de la suite en confiant des marchés d'exploitation du réseau comme le ferait n'importe quel propriétaire de réseau, qui ont en l'occurrence été attribués à Axione, et en engageant un travail très important d'audit.

En effet, une autre difficulté avait été découverte faute d'avoir pris les dispositions contractuelles nécessaires : nous nous retrouvions avec un réseau que nous ne connaissions pas. La documentation qui décrivait concrètement où passait les fourreaux, où se trouvaient les armoires et comment tout cela fonctionnait était très hétérogène : il s'agissait parfois de fichiers Excel, parfois de fichiers papier ou PDF. Il n'y avait absolument aucune infrastructure de données géographiques ou autres qui auraient permis de tout mettre sous une forme homogène et de l'utiliser directement une fois la DSP résiliée.

Ce travail d'audit et de mise en ordre de l'information et de la documentation autour du réseau nous a conduit à mobiliser en période de pointe une dizaine de personnes en plus du personnel de la régie. Ce travail très important a eu l'intérêt de ne pas faire interrompre le service d'une part, et d'autre part de nous permettre d'avoir une bonne connaissance du réseau et d'arriver à la conclusion que l'issue la plus rationnelle, d'un point de vue économique, était de le vendre. Il y avait à ce stade de l'histoire du THD suffisamment d'initiatives privées à côté de la nôtre et l'état de ce réseau était tel qu'il était plus rationnel de le céder.

Chapitre 5 - La cession

Ⓢ Procédure de cession engagée le 13 novembre 2014

- 10 candidats à la reprise : Altitude Infrastructure, Bouygues Telecom, Covage, Iliad, Numericable, Orange, Sipartech, Telcité, Tutor et Zayo France
- 9 candidats admis à concourir (- Zayo)
- 3 candidats ont remis une offre (Orange, Covage et NC Numericable)
- Procédure infructueuse (déclarée sans suite) le 17 juin 2016
- Procédure négociée avec les 3 candidats

Ⓢ Critères de sélection

Critères	%
Prix	50%
Intéressement du Département à la rentabilité future du réseau	10%
Reprise des engagements antérieurement conclus avec les usagers	5%
Développement de l'attractivité du réseau (engagements d'investissements dans le réseau)	15%
Développement de la concurrence et de l'attractivité du territoire à partir du réseau	10%
Modalités de reprise du réseau	10%

Table ronde n°1 – 5 novembre 2018

13

Chapitre 5 - La cession

Une procédure a été engagée fin 2014, dans un premier temps sous forme d'un appel à candidatures pour tester le marché. La procédure a duré près de deux ans, avec plusieurs tours parce que nous ne savions pas exactement quelles conditions ni quels critères demander aux candidats à l'acquisition du réseau, car c'est une chose qui n'avait jamais été faite à cette échelle.

Après un tour d'offres infructueuses, trois candidats ont fini par remettre des offres pour l'acquisition totale du réseau selon les critères qui figurent sur cette diapositive, avec une prépondérance accordée au critère prix puisque l'idée était bien de compenser l'investissement et le subventionnement importants qui avaient été réalisés à perte par la collectivité.

Chapitre 5 - La cession

• Annonce de la cession à Covage le 24 février 2017 et

• Transfert effectif le 31 mars 2017

• Engagements de Covage :

- Investissements engageants : réseau de collecte, raccordement PMI/PMext, adduction, activation, FttO
- Investissements de complétude pour finaliser les zones arrières des PMext représentant 13 000 prises à construire en 2 ans
- Investissements conditionnels sur 4 ans pour 30 000 prises dans de nouvelles zones de moins de 12 logements en l'absence de déploiements engagés par les opérateurs

• Création d'une société de projet : COVAGE 92

Table ronde n°1 – 5 novembre 2018

14

Chapitre 5 - La cession

C'est finalement la société Covage qui l'a emporté début 2017. Avec toute la documentation à disposition, le transfert est cette fois intervenu très vite, à peu près un mois après la sélection de l'opérateur, avec la création de la société de projet Covage 92 qui existe encore aujourd'hui et qui est entrée en possession et en responsabilité du réseau à partir de début 2017.

L'originalité de la procédure, mis à part le fait qu'elle a duré très longtemps et qu'elle a emprunté à différentes formes d'appels d'offres, c'est qu'elle nous a conduit à convenir avec Covage d'un certain nombre d'engagements, qui ne font pas de cette cession ni un marché public ni une délégation de service public. L'exécutif départemental a délibéré et déclaré que ce réseau, qui avait eu une vocation de service public au début, lorsqu'il n'y avait pas d'initiative privée, n'avait dorénavant plus de caractère de service public. Il ne s'agit donc pas d'un service que nous avons délégué ou confié temporairement à Covage, c'est bien une cession que nous avons réalisée. Cela n'empêchait pas d'assortir la cession d'un certain nombre de conditions pour nous garantir que Covage finisse le plus gros de ce qu'il y avait à faire, ou en tout cas les manques les plus criants dans le réseau qui nous avait été laissé par SFR et Numericable.

Cela a pris concrètement la forme de trois types d'engagements :

- Des engagements à améliorer les fonctionnalités du réseau et notamment à l'activer, puisqu'il avait été conçu comme un réseau passif. Covage s'est engagé à l'activer notamment pour les clients entreprise.
- Des investissements de complétude pour finir les engagements les plus importants de Numéricable qui n'avaient pas été tenus dans la DSP.

- Et puis des investissements conditionnels pour poursuivre de manière limitée le déploiement du réseau dans les zones moins denses, sous réserve que Covage y trouve naturellement un intérêt économique. Puisqu'il ne s'agit pas d'une DSP, c'est Covage *in fine* qui sera libre de décider de l'intérêt économique de le faire.

Chapitre 5 - La cession

• Éléments financiers

- Prix de cession : 15 M€ HT dont 10 M€ HT à la date de transfert et 5 M€ au 4^{ème} anniversaire
- Compléments de prix en cas de non-réalisation de tout ou partie des investissements pour un maximum de 7 M€ HT :
 - 210 € par prise manquante au titre de la complétude
 - 78 € par prise manquante au titre des investissements conditionnels

• Engagement de conservation du réseau pendant 5 ans, avec mécanisme de refus par le Département et intéressement à la plus-value réalisée

• Mise en place d'un comité de suivi annuel de la convention

Chapitre 5 - La cession

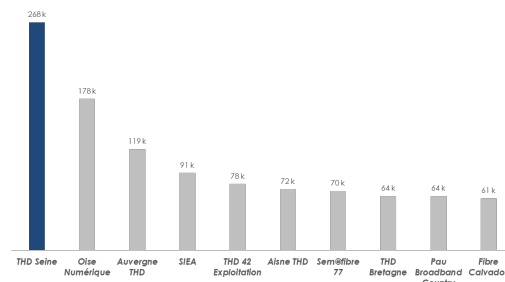
Le prix de cession a été négocié et convenu à 15 millions d'euros. Cela peut paraître peu à l'échelle du réseau et de tous les investissements qu'il avait nécessité, mais c'est à peu de chose près identique à la valeur vénale que France Domaine avait évalué juste avant et cela s'explique par le fait que ce n'est plus un bien rare et qu'au contraire il comporte autant de charges que de valeur latente pour l'acquéreur. La cession prévoyait un paiement échelonné de 10 millions d'euros à la date du transfert et 5 millions qui seront dus dans 4 ans, avec un mécanisme d'intéressement pour prévoir des ajustement et des réfections sur le prix au cas où Covage ne réaliserait pas les investissements que j'ai évoqués.

Covage s'est par ailleurs engagé à ne pas revendre immédiatement le réseau ou sinon à nous intéresser à la plus value éventuelle qu'il réaliserait. Cela ne semble pas être la tendance puisque la première année et demie de travail avec Covage s'est déroulée de manière tout à fait satisfaisante. Le service a donc été maintenu et les investissements d'extension du réseau commencent à se mettre en œuvre, conformément à ce que Covage avait annoncé dans son offre.

Conclusion

- 
 Aujourd'hui, THD Seine reste le plus gros réseau « d'initiative publique » à l'échelle nationale...
 (Même s'il est maintenant privé)

Top10 des réseaux d'initiative publique en nombre de locaux éligibles à T2 2018
Source ARCEP, Analyse Tactis



- 
 Nous serons à coup sûr dépassés par certains d'entre vous... mais méfiez-vous des embûches sur votre chemin
- 
 Ne baissez pas la garde !

Table ronde n°1 – 5 novembre 2018

16

Conclusion

Le réseau THD Seine reste le plus gros « réseau d'initiative publique », c'est qui est vrai et faux dans la mesure où il n'est plus d'initiative publique, mais il a été un RIP et si on le comparait aux autres, il serait le plus gros. Même si nous avons eu pas mal de soucis, cela reste un investissement majeur et de très grande ampleur à l'échelle d'un tel territoire.

Merci de votre attention



hauts-de-seine
LE DÉPARTEMENT

Colloque AVICCA / 5 novembre 2018
Pôle Attractivité, Culture et Territoires

Merci

Ariel TURPIN

Avant de passer la parole à Monsieur Bui, je retiens de votre intervention que vous conservez la main au niveau local sur votre réseau tout en l'ayant vendu, c'est un outil très original. Deuxièmement, s'agissant des difficultés que vous avez rencontrées parce que vous ne disposiez pas de la connaissance parfaite du réseau, cela aurait été bien que vous ayez eu GraceTHD à l'époque !

Après avoir entendu les pionniers d'avant le lancement du Plan France Très haut débit, nous allons écouter le pionnier du Plan France Très haut débit, Mégalis Bretagne, qui est parti à l'échelle d'une région sur un très gros projet. Aujourd'hui en tout cas, malgré les difficultés, vous avez fait le choix de continuer sur ce modèle.

Gwenegon BUI, Président de la Commission cohérence régionale des déploiements - Mégalis Bretagne



AVICCA - 5 novembre 2018



Bretagne Très haut débit

Carte d'identité de Mégalis Bretagne



- Syndicat mixte de coopération territoriale
- 64 membres
 - Région Bretagne
 - 4 départements (Côtes d'Armor, Finistère, Ille-et-Vilaine et Morbihan)
 - 59 EPCI bretons
- 2 grandes missions
 - Animer et gérer le projet Bretagne Très Haut Débit
 - Le Très Haut Débit internet pour tous les Bretons
 - Favoriser le développement de l'administration numérique et encourager le développement des usages des réseaux de communication électronique
 - Des services numériques pour les administrations et les entreprises



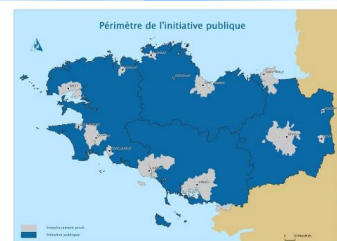
Carte d'identité de Mégalis Bretagne

Si nous avons fait un modèle et un choix à l'échelle régionale, ce n'est pas pour se faire remarquer, mais parce que nous avons une tradition de travail en commun. En effet, le syndicat mixte Mégalis Bretagne, dont l'objectif premier était de favoriser le développement de l'administration numérique, avait été créé longtemps auparavant. C'est forts de ce syndicat mixte qui rassemble la région, 4 départements et toutes les intercommunalités de Bretagne, que nous avons voulu nous lancer en 2010 dans l'aventure du très haut débit.

Le projet Bretagne Très Haut Débit



- Initiative publique en complément de l'initiative privée en zone conventionnée
- Initiative publique = 90% du territoire breton et 60% de la population : 1,2 millions de locaux
- Garantir un aménagement équilibré du territoire
 - Un principe de déploiement équilibré entre zones rurales et villes moyennes
 - Une prise construite en zone urbaine → Une prise construite en zone rurale
- Maîtrise publique
 - Rythme de déploiement
 - Propriété des réseaux



3

Le projet Bretagne Très haut débit

Notre volonté n'était pas d'être des pionniers, mais regardez cette carte qui a été publiée en 2011 : le gris représente les zones AMII, et tout le reste en bleu, l'action publique. Pour nous, c'est 90% du territoire et 60% des habitants !

La Bretagne est une péninsule et subit une problématique d'aménagement du territoire. Déjà, être connectée à la capitale parisienne et aux réseaux européens, c'est compliqué, mais si le développement de la fibre optique s'était enclenchée sans correction de l'action publique, nous aurions créé une deuxième distorsion de concurrence interne à la Bretagne. Pour les élus bretons que nous sommes, c'était insupportable, quelle que soit notre couleur politique.

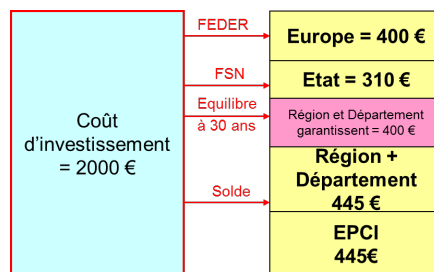
Nous avons par conséquent voulu engager un rapport de force, voire explorer un certain nombre d'options. Mais pour avancer, il y avait une nécessité, un pacte fondamental au sein de Mégalis, c'est l'équilibre rural/urbain qui va avec le mantra que nous développons au quotidien : une prise déployée dans l'urbain, c'est une prise dans le rural. C'est la condition pour que nous acceptions de continuer à travailler ensemble et de mettre en commun nos propres moyens financiers.

Éléments financiers

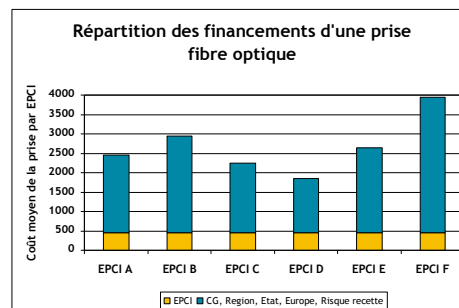


- Coût global estimé en 2011 à 2 Mds d'euros d'argent public (2 000 €/prise)
- Péréquation financière pour le FttH 445 € fixe par prise à raccorder et par EPCI

Plan de financement FttH



Péréquation géographique



4

Éléments financiers

La Bretagne est loin d'être urbaine, l'habitat est très éparpillé, peu dense. Dans les 90% du territoire concernés par l'action publique, certains endroits n'auraient jamais été faits si on avait laissé l'action privée faire. Il n'y aurait jamais eu la solution de la fibre optique pour tous, même dans 20 ou 30 ans.

Nous avons estimé les coûts à 2 milliards d'euros et nous avons regardé ce que cela voulait dire par intercommunalité. Pour certaines, plutôt urbaines, on arrivait à un coût la prise à 1 000 euros, mais pour un très grand nombre de collectivités rurales, on n'était pas loin de 4 000 euros par prise, et en moyenne le prix de la prise bretonne s'élève à peu près à 2 000 euros.

Il a fallu créer un système de péréquation collective et de banque commune en partant du coût de 2 000 euros par prise. Nous avons posé un principe : chaque intercommunalité, quelle que soit sa place, sa densité et son format sur le territoire breton paiera toujours la même somme de 445 euros par prise.

Concernant le delta entre 2 000 et 4 000 euros, ce sont les autres partenaires qui viennent faire le tampon. C'est le FEDER où nous nous sommes tous mis d'accord pour dire qu'il fallait mettre de l'argent européen sur ce projet. C'est aussi le FSN avec une intervention de l'État à hauteur de 310 euros par prise, ce qui illustre l'action déterminante de l'aide publique de l'État. Enfin, la région et les départements interviennent à hauteur de 445 euros.



AVICCA - 5 novembre 2018



Bretagne Très haut débit - État d'avancement

Concrètement, nous avons commencé par mener un appel d'offres commun de 174 opérations de montée en débit afin de traiter tout de suite les situations d'urgence, car on ne pouvait pas expliquer aux citoyens que nous allions engager un tel dispositif en laissant encore un certain nombre d'entre eux à 512 Ko.

La première étape est achevée. Elle a consisté au déploiement de la fibre sur 70 000 locaux raccordables, parce que nous souhaitons vérifier la méthode, la faisabilité et la soutenabilité financière du projet.

La seconde étape de 170 000 locaux est en cours et doit nous permettre d'atteindre la marche suivante. En effet, nous ne sommes pas encore dans une situation d'industrialisation, car nos partenaires ne sont pas en capacité de monter en puissance.

Aujourd'hui, nous sommes entrés dans la phase suivante de 400 000 locaux avec le lancement d'un appel d'offres de conception-réalisation, dont l'objectif est de cumuler les phases 2 et 3 et de proposer aux industriels qui voudront travailler avec nous la possibilité de faire 1 million de prises.

Les principales difficultés rencontrées



- Aérien (~ 50% du linéaire en aérien Orange)
 - Sous-estimation du temps d'étude (relevés poteaux, calculs de charge...)
 - ~ 20% des supports Orange à changer ou à renforcer (problème de stocks, savoir-faire, machines...)
 - Élagage des arbres
- Difficultés à structurer un écosystème industriel stable et performant
 - Nombreuses défaillances d'entreprises faute de moyens humains ou matériels
 - Lenteur à intégrer les demandes en termes de format d'échange (GraceTHD)
- Difficultés de recrutement de main-d'œuvre par les entreprises
- Problèmes administratifs
 - Conventions façades, immeubles...
 - ABF (armoires, PB en façades...)
- Problèmes avec les collectivités
 - Tergiversations (emplacement d'armoires, validation périmètre définitif...)
 - « Oubli » de projet d'aménagement nécessitant de refaire les études

6

Les principales difficultés rencontrées

La première difficulté rencontrée sur ce territoire très rural, c'est l'aérien car 50% du linéaire est en aérien Orange. Nous avons sous-estimé collectivement le temps de l'étude (relevés de poteaux, calculs de charge...). On s'est aperçu que les calculs de charges n'étaient pas bons, que 20% des supports d'Orange n'étaient pas en capacité de tenir la charge et qu'il fallait les changer. Cela a engendré des problématiques que personne n'avait imaginées : des problèmes de stock, de savoir-faire, de disponibilité des machines... Avec parfois des questions de coloris qui doivent satisfaire les architectes des Bâtiments de France !

La deuxième, c'est la difficulté à structurer un écosystème industriel stable et performant, qui n'existe toujours pas aujourd'hui. J'entends qu'en 2022 tout sera fait, mais où sont les hommes et les femmes, où sont les unités de formation pour permettre que des centaines de salariés soient en capacité de répondre aux commandes publiques ou aux commandes privées ? C'est une véritable difficulté et nous avons d'ailleurs connu des défaillances de nombreuses entreprises, faute de moyens humains.

Il y a aussi la lenteur à intégrer les demandes en termes de format d'échanges. Nous avons été bon élève en utilisant GraceTHD, mais beaucoup d'industriels ont renâclé en arguant qu'ils avaient leur propre système.

Il y a les difficultés de recrutement de main-d'œuvre par les entreprises, qui sont amenées à se « piquer » les salariés les unes aux autres...

Des problèmes administratifs, notamment les conventions de façade et immeubles... Ce sont de vraies discussions que nous avons avec les ABF au jour le jour. C'est long et cela coûte cher car cela peut bloquer des territoires complets ! J'ai en mémoire les 174 opérations de montée en

débit que nous avons menées à côté de Quimper où 25 armoires étaient bloquées parce que les architectes des bâtiments de France estimaient qu'elles ne s'intégraient pas...

Les collectivités ont aussi parfois leurs responsabilités : changements d'avis, tergiversations, lotissements oubliés en fin d'étude... Il faut que les collectivités qui enclenchent de tels processus d'aménagement de leur propre territoire prennent des décisions et les assument. Ce n'est pas un tiers, en particulier Mégalis, qui doit avoir la responsabilité de tous les retards, sachant que nous subissons tous la pression des concitoyens, des élus et des chefs d'entreprises.

Chaque annonce du gouvernement dans la presse génère un flot de pressions et de messages nous demandant « que faites-vous, cela doit être fait en 2022, vous êtes des incapables ! ». C'est insupportable à vivre et j'aimerais que le gouvernement l'entende, parce que c'est nous qui faisons, nous qui nous faisons interpeller par les citoyens. C'est bien de faire des effets d'annonce au niveau national, mais sur le terrain ce n'est pas du tout la même chose. La distance entre le « dire » et le « faire », c'est aussi cela qui crée les difficultés de notre système politique. Il faut que le gouvernement entende ces difficultés et modère ses effets d'annonce.

Objectifs maintenant : accélérer le projet public !



- Les collectivités et usagers en attente d'une accélération du déploiement
- Pas de remise en cause du modèle affermage qui est satisfaisant en termes de commercialisation et de maîtrise publique des déploiements
- Lancement en juillet 2018 d'un marché de conception/réalisation pour l'étude et la réalisation des phase 2 et phase 3 : 1 000 000 de locaux en 7 ans
- Objectifs
 - optimiser et industrialiser les méthodes de conception sur une maille régionale
 - réduire le nombre d'interfaces entre les entreprises et diminuer les problématiques administratives liées à la multiplicité des marchés publics
 - susciter un intérêt commun entre les maîtres d'œuvre, entreprises de travaux et sous-traitants
 - apporter au maître d'ouvrage des assurances sur le respect des engagements de calendrier, de coût et de qualité sur l'ensemble du réseau régional
 - confier un marché d'une durée et d'une volumétrie permettant de mettre en œuvre une véritable politique d'insertion sociale et de recrutement

7

Objectifs maintenant : accélérer le projet !

Derrière, nous avons un million de prises à faire en 7 ans, avec toutes les difficultés évoquées : il va falloir optimiser et industrialiser les méthodes, réduire le nombre d'interfaces (d'où l'objectif de faire un marché unique de conception-réalisation), susciter un intérêt commun entre maîtres d'œuvre, entreprises de travaux et sous-traitants. Tous nos appels d'offres stipulent qu'il ne faut pas de travailleurs détachés, mais un certain nombre d'entreprises qui répondent y font appel et les maires qui suivent la réalisation des travaux sur le terrain nous alertent. Il y doit y avoir un

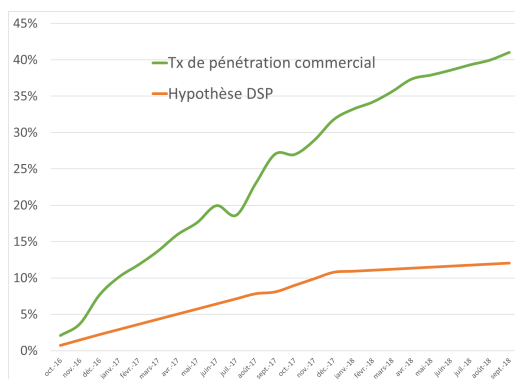
intérêt national à ce que chaque industriel qui s'engage dans des initiatives avec les collectivités fasse des efforts de formation et de travail avec l'ensemble des forces vives de la Nation.

Nous essayons de donner une volumétrie pour stabiliser les entreprises, les attirer et leur mettre en capacité de se projeter. Annoncer quelques centaines de millions pour la première phase, cela devrait normalement permettre à un industriel de réfléchir et d'investir. Par ailleurs, nous avons prévu des clauses d'insertion importantes, parce que c'est aussi par le biais d'actions publiques que l'on remet des hommes et des femmes sur le chemin du travail.

Investisseur avisé ?



- Là où on a réussi à construire avec difficultés, les clients sont nombreux
 - 30 000 abonnés sur 70 000 commercialisés
- Plus de 40% de taux de pénétration commerciale en moins de deux ans au lieu de 12% prévus au plan d'affaires initial
- Augure un meilleur retour sur investissement que prévu pour les collectivités



8

Investisseur avisé ?

Alors en quoi sommes-nous un investisseur avisé ? En bons Bretons économes de nos sous, nous avons voulu regarder de près la première phase qui compte aujourd'hui 30 000 abonnés sur les 70 000 prises commercialisées. Je le souligne car, lorsque nous nous sommes lancés, on nous a souvent dit que le rural n'était pas rentable, que les gens n'avaient pas besoin du THD, mais en tant qu'élus, nous savions qu'il y avait une appétence très forte de ces territoires et de leurs citoyens. Résultat : 40% de taux pénétration commerciale en moins de deux ans sur les 70 000 premières prises (cf. courbe en vert sur le graphique), alors que le plan d'affaires que nous avons signé prévoyait 12%. J'invite les différents opérateurs à observer ce graphique et à réviser certains schémas qu'ils peuvent avoir préconçus.

Et maintenant ?



- **Financement nationaux**
 - En attente d'une réponse de l'État pour les prochaines phases afin de nous aider à accélérer conformément aux ambitions du gouvernement
 - Demande adressée officiellement au Premier ministre le 28 septembre
- **Attente d'une prise de conscience des acteurs économiques du besoin de main-d'œuvre et de formation**
 - Visibilité pour de nombreuses années
 - Outils d'accompagnement disponibles : feuille de route régionale emploi/formation
- **Opérateurs : bienvenue en Bretagne !**

9

Et maintenant ?

Maintenant, il faut les financements de l'État. En breton, on dit « pegement » - combien ? Comme nous l'avons déjà dit au Préfet de région et écrit au Premier ministre, il faut arrêter de dire « on verra plus tard ». Quand on enclenche un marché public de plusieurs centaines de millions d'euros, on a besoin de partenaires fiables. Si c'est une politique stratégique de l'État, on a besoin que l'État dise combien et où. Ensuite, il peut y avoir des discussions, mais maintenant il faut sortir du brouillard. Le courrier au Premier ministre a été envoyé le 28 septembre. Je sais que ce sont des processus parfois longs, mais nous attendons une réponse et nous aimerions qu'elle ne vienne pas le 31 décembre...

Le deuxième appel, nous le faisons en direction des grands opérateurs et des donneurs d'ordres, ceux qui vont répondre à notre marché. Il faut faire des efforts et que tout le monde travaille main dans la main. Il y a de l'argent public (les impôts des citoyens) qui va aller dans le secteur privé créer des royalties et des bénéfices, mais il faut aussi que la profite à l'ensemble de la société et c'est pourquoi il doit y avoir un effort sur la formation et sur la qualification des salariés. C'est cela que nous attendons de la part de nos futurs partenaires, sachant que les collectivités locales, et notamment la région Bretagne, se sont mises en situation de pouvoir accompagner les salariés en reconversion et les chômeurs avec un certain nombre d'actions de formation professionnelle pour répondre aux besoins qui seront présentés par les entreprises.

Enfin, je terminerai par ceci : opérateurs, bienvenue chez nous ! *Degemer mad an bro breizh !* Pour le moment il y en a un qui a 40% de taux de pénétration, alors n'attendez pas trop !

Merci

- Thomas RENAULT, directeur du projet BTHD
thomas.renault@mégalis.bretagne.bzh

10

Contacts

Ariel TURPIN

Pour clore cette table ronde, Régis Baudoin, directeur de la Mission Très haut débit, va présenter un état des lieux et pourra répondre aux questions qui lui ont été posées.

Régis BAUDOIN, Directeur - Mission Très haut débit

Je suis très heureux de participer à cette table ronde qui met en valeur le rôle central des collectivités locales dans l'aménagement numérique du pays, notamment sur le déploiement du FttH, et c'est précisément tout le parti pris du Plan France Très haut débit.

Table ronde Les collectivités, des investisseurs (très) efficaces et avisés

AVICCA - Colloque TRIP d'automne - 5 novembre 2018

Régis BAUDOIN - Mission Très Haut Débit



1

Indépendamment du fait que vous êtes aux manettes de la réalisation de ces projets au quotidien, je rappelle deux choses. La première est que l'État, dans l'intervention financière qu'il a faite, a toujours respecté le libre choix d'organisation contractuelle de chaque collectivité. Et de fait une très grande diversité de modèles et de montages ont été retenus au fil du temps avec des tendances qui se sont orientées dans un premier temps sur certains types de montage (affermage), puis sur d'autres modèles plus récemment (concessions). La deuxième est une gouvernance du Plan France THD qui a associé les collectivités, notamment à travers le comité de concertation France Très haut débit. Ce comité présidé par Pierre Mirabaud voit les projets au moins une fois, parfois deux quand les projets présentent ou nécessitent des évolutions importantes, et c'est l'avis consensuel de ce comité où siègent les associations de collectivités, les opérateurs et les pouvoirs publics, qui permet ensuite de faire entrer les projet dans le processus de passage en comité d'engagement, et donc de financement par l'État. Il est donc tout à fait légitime aujourd'hui que l'État participe à cette table ronde.

Nous avons besoin de tous les acteurs pour mobiliser l'ensemble des financements nécessaires. On a souvent évoqué le chiffre de 20 milliards d'euros pour la totalité du Plan, mais il est probable que l'on sera assez largement au-dessus de ce chiffre *in fine*.

J'ai été un peu interpellé par l'appellation de la table ronde : qui est l'investisseur le plus efficace ? Je ne suis pas sûr qu'il faille poser le sujet tout à fait en ces termes. On a besoin de tout le monde : tous les acteurs qui participent au financement de ces projets, qu'ils soient publics ou privés, font leur part. Ils ont évidemment chacun leur logique, leur façon d'approcher les sujets et cela dépend aussi des territoires mais, globalement, il me semble que l'on est davantage dans un processus de coopération que dans un processus de concurrence. Je voulais le rappeler, notamment à un moment où un certain nombre de territoires, pas tous ceux qui l'avaient envisagé mais quelques uns, se sont décidés à mobiliser de l'investissement privé pour

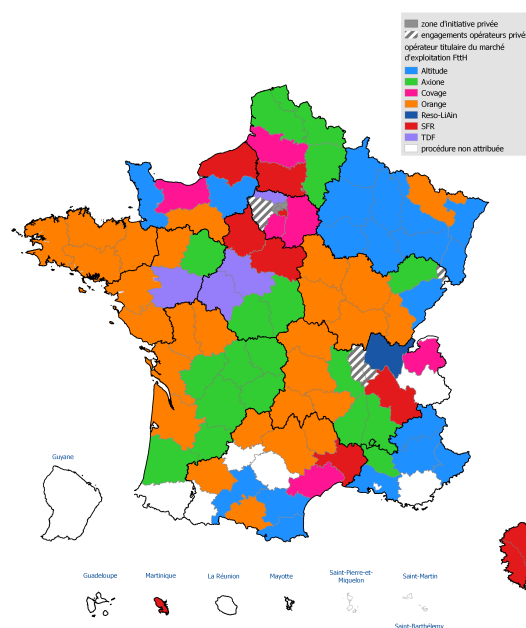
une réalisation, d'au moins une partie de la zone d'initiative publique à travers les AMEL ou procédures équivalentes.

Enfin, heureusement qu'il y a le L. 33-13. Cet article a été adopté en octobre 2016 et il n'était donc malheureusement pas disponible au moment où le Plan France Très haut débit a été lancé. Il a été assez rapidement ciblé sur le déploiement de la zone AMII puisque c'est en gros il y a un an que la question de l'utilisation du L. 33-13 pour la complétude à date de 2020 de la zone AMII a été envisagée. Il s'agit effectivement d'un outil très utile, très radical aussi puisqu'il fait intervenir le régulateur sur des engagements qui sont purement d'ordre privé, et je pense qu'il aura une grande efficacité à la mesure de la crédibilité du régulateur. En tout cas, quand je vois l'effort de mobilisation qui est fait du côté de SFR et d'Orange pour se mettre en position de respecter les objectifs souscrits, je suis assez confiant sur leur désir de ne pas s'exposer à des sanctions d'un régulateur qui est par ailleurs relativement rigoureux.

Je voulais à travers cette intervention vous apporter également quelques éléments sur l'avancement du Plan. Ces éléments recoupent en partie l'excellente présentation qui a été faite par Thierry Jouan de l'observatoire des RIP.



Exploitation contractualisée



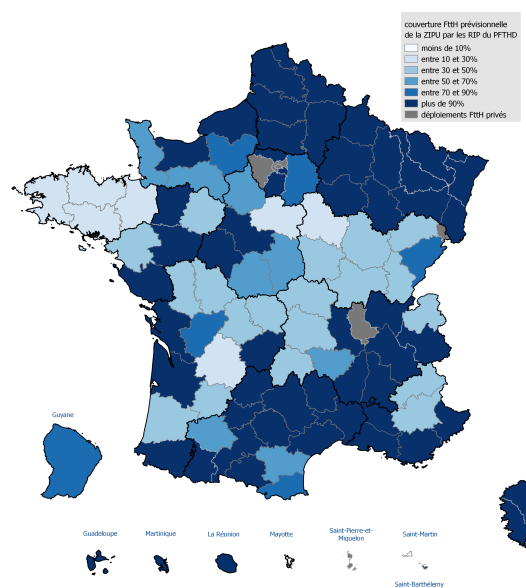
Exploitation contractualisée

Tout d'abord, globalement, il faut avoir à l'esprit la dynamique assez exceptionnelle que connaissent aujourd'hui la construction et l'installation des lignes FttH en France. Un gros tiers de locaux étaient raccordables à la fin du deuxième trimestre 2018 (environ 12 millions sur 33 millions de locaux). En 2018, entre 3 et 3,2 millions de prises nouvelles seront installées, ce qui représente près de 12 000 prises par jour ouvrable. Ces 3 millions se comparent à 1 million en 2014 et 2 millions en 2016, c'est donc un rythme de croissance extrêmement fort et il est assez logique que des tensions se soient manifestées dans la filière. Elles ont été évoquées à

cette tribune à plusieurs reprises, que ce soit sur l'approvisionnement en fibre optique ou la capacité à trouver de la main-d'œuvre, mais elles sont d'abord la conséquence de cette croissance. C'est-à-dire que ce ne sont pas les pénuries qui freinent la croissance, c'est vraiment la croissance qui génère des tensions d'approvisionnement, qui sont malgré tout surmontées. Les choses vont sensiblement mieux aujourd'hui qu'au printemps, notamment sur l'approvisionnement en fibre optique.



Ambition de couverture FttH contractualisée



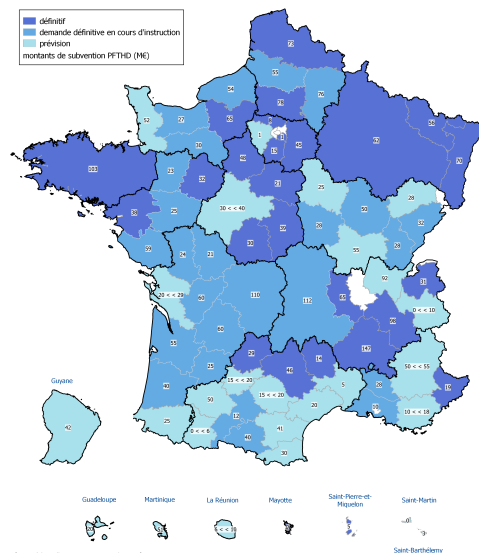
Ambition de couverture FttH contractualisée

Un arrêté ministériel du 26 juillet sécurise sous contrôle de l'article L. 33-13 le déploiement en zone AMII d'ici la fin 2020 à hauteur de 92% des locaux raccordables ou raccordables sur demande. Sur les RIP, comme cette carte l'illustre, il y a aujourd'hui une quasi totalité de contractualisation de l'exploitation. Un peu plus de 10 millions de prises sont contractualisées aujourd'hui, même si nous avons été prudents puisque je constate que le Var a été laissé en blanc - on sait qu'il a été attribué, mais peut-être avons-nous considéré qu'il restait des délais de recours...

La quasi totalité du territoire a donc fait l'objet d'une contractualisation de l'exploitation de RIP et les quelques taches blanches qui demeurent sont en phase ultime d'attribution des contrats, voire un peu au-delà. Si l'on regarde l'ensemble des plans d'affaires, cela veut dire qu'environ 75% de la zone RIP sera couverte en FttH en 2022, mais cela veut également dire qu'une partie ne le sera pas. Cela reste spectaculaire, au regard, de ce qu'étaient les ambitions initiales telles qu'on les fixait il y a trois ou quatre ans, quand la question de la couverture de la zone RIP se posait en des termes beaucoup plus difficiles.



Financements attribués



Financements attribués

Cette diapositive complète la précédente et renvoie à l'ambition FttH de chaque territoire. Les départements qui apparaissent en bleu foncé seront, selon leurs plans d'affaires, couverts intégralement en FttH à l'horizon 2022, avec parfois un petit décalage pour quelques territoires qui vont jusqu'en 2023.

A *contrario*, cette carte dessine ce qu'il restera à financer au-delà de 2022 : tous les départements qui ne sont pas en bleu foncé ou très foncé ont des tranches qui ne sont pas encore contractualisées, pour des dossiers qui ne nous ont pas encore été soumis et qui nécessitent sans doute, pour être bouclés financièrement, une subvention supplémentaire des collectivités publiques, dont l'État.

La dynamique de construction est très importante. On ne dispose aujourd'hui que des chiffres du 2^{ème} trimestre 2018, mais si l'on compare la période T3 2017-T2 2018 à l'année précédente, on enregistre +62% de livraisons de prises. Une autre façon de le dire, c'est que l'on fait aujourd'hui en zone RIP en un trimestre ce que l'on faisait il y a 4 ans en un an, ce qui est spectaculaire.

La question a été posée de savoir où en était l'État dans cette affaire ? Depuis un an, nous n'avons pas eu la possibilité de recevoir de nouveaux dossiers. Pour autant, nous avons travaillé sur les dossiers existants, ceux qui avaient été déposés et dont certains ont fait l'objet d'évolution importante, soit une augmentation de leur ambition, soit une revue de leurs paramètres financiers. Depuis un an, nous nous sommes attachés à optimiser l'enveloppe de 3,3 milliards d'euros qui était entièrement engagée mais qui pouvait, pour certains projets, faire l'objet de réallocations, à la hausse comme à la baisse, relativement facilement. En particulier, pour prendre un exemple très évident, des projets qui n'étaient pas forcément prévus avec ce montage et qui sont partis finalement en DSP concessive nous ont permis de dégager des

ressources permettant d'alimenter des compléments de financement sur des projets qui, eux, étaient en capacité de revoir à la hausse leur ambition sans nécessairement changer leur modèle.

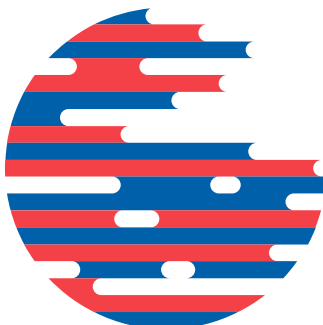
Cette carte reflète à la fois les décisions d'engagements prises et les propositions de décisions que nous allons être amenés à proposer au comité d'engagement sur les tout prochains mois. Elle reflète donc l'exacte allocation d'aides du FSN au titre de l'enveloppe de 3,3 milliards qui nous a été initialement allouée.

Quid de la suite ? Le gouvernement a choisi d'interroger le marché à travers la procédure AMEL pour voir dans quelle mesure le secteur privé pouvait participer à l'achèvement du programme et à la couverture, au moins partiellement, des territoires d'initiative publique. Un certain nombre de départements ont regardé le sujet, certains ont approfondi les discussions avec les opérateurs en toute liberté, puisque certains sont allés de l'avant et d'autres ont décidé finalement de rester dans une logique de DSP, qu'elle soit concessive ou d'affermage. Au final, sur le tiers de prises qui n'étaient pas contractualisées, on peut estimer qu'environ 20% feront l'objet d'une initiative privée et seront donc déployées sur fonds propres par des opérateurs privés.

C'est le résultat final ou quasi final de ces procédures AMEL aujourd'hui, même si on ne connaît pas la liste définitive des départements qui vont y avoir recours, tous n'ayant pas communiqué sur ce sujet, mais ce sera fait d'ici la fin de l'année puisque beaucoup d'entre eux ont un rendez-vous pour en parler à la presse ou en interne au sein de leurs instances au cours du mois de novembre. Cela veut dire qu'il y a un reste à faire important, que l'on peut évaluer au minimum entre 3 et 3,5 millions de lignes, qui va avoir besoin d'un financement public complémentaire, y compris de l'État.

Il y avait plusieurs façons d'envisager la suite. Le choix qui a été fait - et je comprends qu'il puisse être contesté - consiste dans un premier temps à identifier et à caractériser de manière très précise ce besoin. La fourchette est relativement large et est encore approximative puisque nous n'avons pas une idée précise du coût moyen du reste à faire. Nous nous donnons donc quelques mois, en gros à partir de maintenant et les 3 ou 4 premiers mois de l'année 2019, pour aboutir à une évaluation fine et si possible assez définitive du reste à faire. Caractériser, cela veut dire qu'on parle surtout de zones de grande ruralité pour la majorité de ces prises, on parle donc de prises chères, mais est-on à un coût moyen de 1 200 euros la prise, 1 500 euros ou au-delà ? Et quel est le nombre total de prises à envisager ? C'est sur la base de ce travail de recensement que nous serons amenés à proposer un mode d'intervention et un niveau d'intervention complémentaire. Ce n'est donc pas en 2019 et sur le budget présenté en loi de finances 2019 que le gouvernement a pour l'instant envisagé de le faire, mais plutôt davantage dans le cadre de la loi de finances 2020. Entre le moment où l'on inscrit des autorisations d'engagement et le moment où on les engage effectivement, il se passe en toute hypothèse un travail d'instruction qui fait que, en pratique, il aurait sans doute été difficile de consommer de nouveaux engagements dès 2019, y compris sur des dossiers qui nous auraient été apportés dès janvier prochain.

Nous sommes bien conscients qu'une période d'incertitude s'était ouverte après la suspension du guichet et le lancement des AMEL et nous souhaitons maintenant la refermer le plus rapidement possible mais seulement sur la base d'un travail objectif que nous ferons avec les collectivités concernées. Nous y associerons bien sûr l'Avicca parce que cela nous paraît essentiel, de manière à parvenir à une conclusion tout à fait claire de ce que pourrait être le financement de la généralisation du FttH au-delà de 2022.



Merci !

@FranceTHD
francethd.fr

Contacts

Ariel TURPIN

Merci à Régis Baudoin. Il faudra transmettre au gouvernement cette demande faite à plusieurs reprises « combien et quand ? », y compris en breton ! J'espère que le message est passé. Il y a eu plusieurs questions par la plateforme Slido, notamment pour Mégalis. Monsieur Bui, l'AMEL versus l'affermage, il n'y a pas eu photo ?

Questions / Réponses

Gwenegan BUI

Non, nous avons voulu jouer les bons élèves en participant comme tout le monde au processus initié par l'État et nous avons obtenu eu 5 réponses. La première c'était pour nous écrire qu'au regard des engagements de la société sur ses propres DSP, elle ne viendrait pas en Bretagne. Le deuxième et troisième société nous ont expliqué que leur objectif était de répondre dans le calendrier fixé par les zonages AMII et qu'elles n'avaient pas les moyens humains et financiers permettant d'être dans le calendrier demandé par l'AMEL : si elles faisaient quelque chose, c'était environ 20% de nos prises avec un début de travaux post calendrier AMII. La quatrième réponse était un projet volontairement incompatible avec notre projet d'affermage et avec une discussion dans les couloirs nous expliquant que l'objectif de l'entreprise était de faire sauter la délégation de service public pour recommencer ensemble... Et puis il y a eu une proposition que nous avons étudiée de près, puisque le conseil syndical s'est exprimé et a analysé l'ensemble des offres. Selon cette offre, un peu plus de 200 000 prises pouvaient être faites mais 8% du total ne serait pas construit et serait fait post calendrier de réalisation, avec un délai de deux ans. Nous nous sommes demandé si nous pouvions prendre ce risque de 8% en tant qu'élus locaux, et nous avons regardé ce que disait la législation et le L. 33-13, mais cela ne permet pas aux collectivités locales qui portent les RIP d'imposer à l'entreprise avec laquelle elles contractualisent le respect du calendrier. À une écrasante majorité, nous avons donc décidé de rejeter les 5 propositions.

Ariel TURPIN

Merci. Beaucoup de questions concernant la présentation des Hauts-de-Seine, faut-il vendre les RIP ? Le principe de nos colloques est de montrer ce qui se passe réellement sur le terrain avec les réseaux pionniers en termes de déploiement du FttH et comment les difficultés ont été surmontées. Au cas d'espèce, il s'agissait de montrer que le département des Hauts-de-Seine avait su être efficace et avisé dans la manière de répondre à une difficulté opérationnelle qu'on ne souhaite à personne ! Il y a eu des cas sur des RIP de première génération, où ces mêmes difficultés, par exemple le fait de ne pas avoir de MCD, se sont posées à des personnes qui se sont retrouvées en charge d'un réseau de première génération où le délégataire disait qu'il arrêterait. Il s'agit de montrer comment on parvient malgré tout à garder la main sur un réseau, même au moment où on décide de le vendre. Ici, la collectivité a su trouver une solution pour ne pas laisser les choses filer et ne pas perdre non plus au niveau budgétaire.

Une question porte également sur le montant du chiffre d'affaires de Sequalum avant sa revente à COVAGE.

Pierre-Yves GUICE (réponse apportée postérieurement au TRIP)

À la question posée sur le chiffre d'affaire annuel de la DSP, il faut noter que celui-ci était très variable d'une année sur l'autre. À titre indicatif, le CA de 2014 (dernière année pleine de la DSP avant la résiliation) était de 7,656 M€ et celui de 2013 de 4,242 M€.

Ariel TURPIN

Certaines questions sont posées à l'intention de l'État. Quelle est la vraie *dead line* pour la fin des AMEL ? Et quand pourra-t-on redéposer des dossiers pour aller vers le 100% ?

Régis BAUDOUIN

Concernant les AMEL, il est clair que l'ensemble des acteurs ont mis du temps à prendre en charge ce sujet, nous y compris et nous le reconnaissons volontiers. Même si l'annonce du Premier ministre remonte au mois de décembre, ce n'est qu'en avril que les parties prenantes se sont réellement emparées du sujet.

L'AMEL n'est pas une invention de l'État. Avant même que ce cadre ne soit annoncé, un certain nombre de territoires avaient fait des démarches qui ressemblaient à l'AMEL (Territoire de Belfort, Hautes-Pyrénées, Rhône) pour regarder avec des opérateurs s'il y avait des possibilités de déploiements sur fonds propres dans les zones d'initiative publique. Nous n'avons fait que reprendre une balle au bond, sans considérer pour autant que c'était la solution miracle.

Concernant la fin des AMEL, nous avons clairement dit qu'il n'était plus question de démarrer des procédures après la fin du mois d'octobre. En revanche, les calendriers d'AMEL qui ont déjà fait l'objet d'un début de lancement, de réflexions ou de consultations sont davantage dans la main des collectivités qui les gèrent que dans notre main. Beaucoup de décisions vont se prendre en novembre. Aujourd'hui, 4 départements ont confirmé qu'ils avaient terminé les discussions avec les opérateurs et que, contrairement à la Bretagne par exemple qui a refermé le dossier, ils allaient engager les procédures. Les 4 ont un point commun : l'Amel assure de manière définitive et totale la couverture généralisée de leur territoire, ce qui n'était par exemple pas le cas des offres reçues par Mégalis, et c'est une différence très importante. Dans la tête des décideurs, le fait que cela permette de terminer ou pas la couverture du territoire est un élément essentiel de décision.

Nous aurons au mois de novembre l'essentiel des réponses. Il reste un territoire qui a promis une réponse pour le mois de décembre après avoir beaucoup hésité sur le chemin à suivre. Du point de vue de l'instruction, ce sera terminé à la fin de l'année.

Ariel TURPIN

Merci. Je repasse rapidement la parole à l'agglomération de Pau s'agissant des recettes perçues.

Nicolas PATRIARCHE

Pour rebondir sur la question de savoir s'il faut vendre nos réseaux, à l'heure où les élus ont des budgets à tenir dans les agglomérations, quand il y a environ 5 millions d'euros minimum garantis par an de recettes sur une capacité d'investissement qui est de l'ordre de 25 millions d'euros en budget général, ce n'est pas tout à fait négligeable quand c'est garanti sur 15 ans. Il faut aussi garder cela en tête.

Ariel TURPIN

Je remercie tous les intervenants.