

Table ronde 1

Initiative publique : que disent les dernières attributions ?

- Bernard PILLEFER, Président - SM Val de Loire Numérique
- Henri BOYER, Vice-président en charge des infrastructures - CD Lozère
- Laurent GRAS, Directeur du projet Très haut débit - CD Hérault

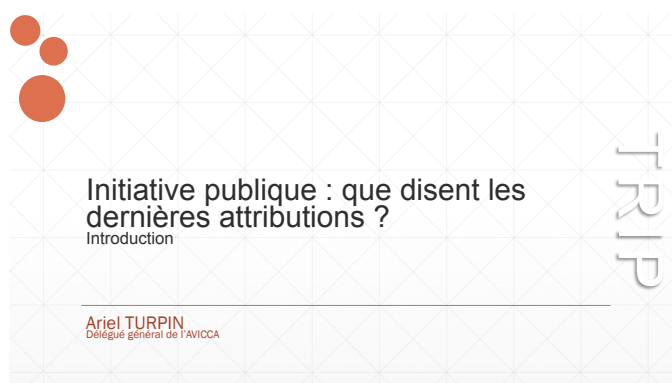
Animation et introduction : **Ariel TURPIN**, Délégué général - AVICCA

Ariel TURPIN, Délégué général - AVICCA

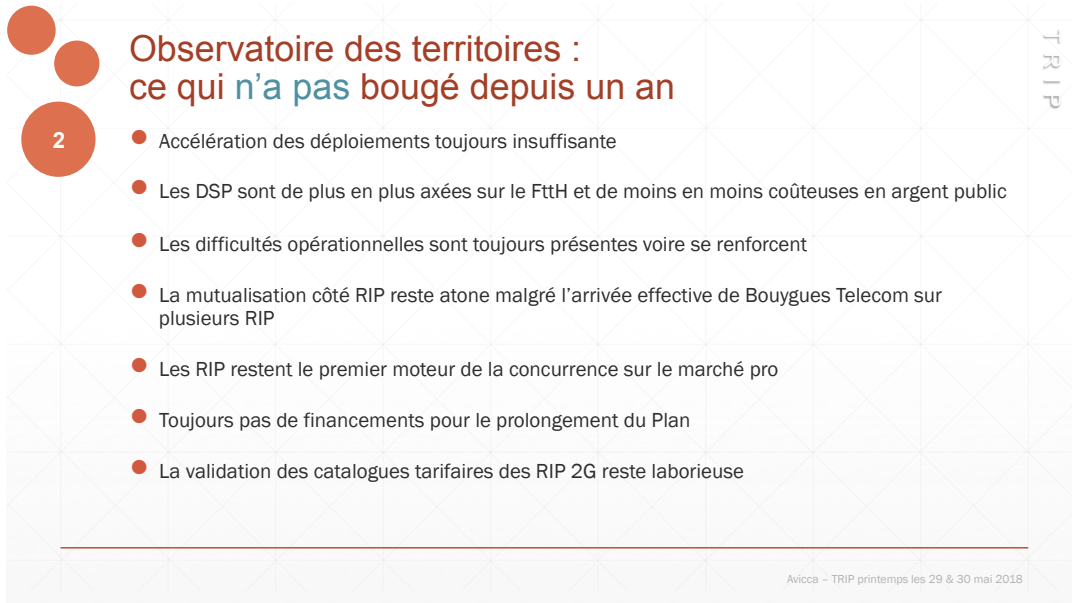


Avant de débiter cette table ronde avec les témoignages de trois collectivités, je voulais brosser très succinctement le contexte dans lequel ses attributions ont été faites ou seront faites dans les semaines ou mois à venir, mais sans faire un observatoire complet comme c'est le cas lors des TRIP d'automne.

Nous évacuerons d'abord rapidement ce qui n'a pas bougé, avant de revenir sur certains points qui ont changé depuis le TRIP d'automne et de présenter l'avancement des déploiements sur la zone AMII et la zone très dense, et de parler des rythmes d'attributions des réseaux d'initiative publique.



Initiative publique : que disent les dernières attributions ?

The slide has a light gray background with a subtle grid pattern. On the left, there are three orange circles of increasing size, with the number '2' inside the largest one. The title is in a dark blue font. The list of points uses orange circular bullet points. The footer is in a small, light gray font.

2

Observatoire des territoires : ce qui n'a pas bougé depuis un an

- Accélération des déploiements toujours insuffisante
- Les DSP sont de plus en plus axées sur le FttH et de moins en moins coûteuses en argent public
- Les difficultés opérationnelles sont toujours présentes voire se renforcent
- La mutualisation côté RIP reste atone malgré l'arrivée effective de Bouygues Telecom sur plusieurs RIP
- Les RIP restent le premier moteur de la concurrence sur le marché pro
- Toujours pas de financements pour le prolongement du Plan
- La validation des catalogues tarifaires des RIP 2G reste laborieuse

Avicca - TRIP printemps les 29 & 30 mai 2018

Observatoire des territoires : ce qui n'a pas bougé depuis un an

Depuis novembre dernier l'accélération des déploiements est toujours là, même si la trajectoire montre qu'elle reste insuffisante.

Les DSP sont de moins en moins coûteuses et de plus en plus 100% FttH, nous aurons des témoignages très intéressants à ce sujet, sur des territoires très divers, très ou moyennement ruraux et avec plus ou moins d'habitants à couvrir.

Concernant les difficultés opérationnelles, nous n'avons pas vraiment de bonnes nouvelles, c'est un peu le *statu quo* comme vous le verrez dans la table ronde suivante qui y est consacrée.

La mutualisation des RIP devrait s'améliorer bientôt, comme nous le répétons depuis des mois. À force, nous espérons que cela finira par arriver et que nous aurons bientôt de bonnes nouvelles à ce sujet. En tout cas nous en avons eu ce matin en assemblée générale.

Le sujet des RIP qui restent moteur du marché pro sera abordé lors de la table ronde 3. Et concernant la validation des catalogues tarifaires des RIP de deuxième génération, les remontées du terrain montrent que cela n'est pas aussi rapide qu'on le souhaiterait, or il faut que ces catalogues soient validés pour que la commercialisation puisse se faire ensuite, il ne s'agit pas seulement de déployer.



3

Observatoire des territoires : ce qui a bougé depuis un an

- Le nouveau cycle de régulation pour un marché à 4 opérateurs
- Fin du *statu quo* zone d'initiative publique / zone d'initiative privée
- Fermeture du guichet France THD
- Lancement des AMEL
- Le rapport mystérieux de l'IGF
- L'accord mobile
- Les propositions d'engagements L. 33-13 des opérateurs

T R I P

Avicca - TRIP printemps les 29 & 30 mai 2018

Observatoire des territoires : ce qui a bougé depuis un an

Ce qui a changé en revanche, c'est le nouveau cycle de régulation pour un marché à quatre opérateurs. Il y a également eu la fin du *statu quo* zone d'initiative publique/zone d'initiative privée, la fermeture ou la suspension du guichet France THD, ainsi que le lancement des AMEL.

Au TRIP d'octobre, nous étions tous mobilisés sur le rapport de l'IGF et j'espérais pouvoir vous en faire une présentation, mais ce ne sera pas le cas puisque ce rapport nous reste toujours inconnu à ce jour.

Autre grand changement bien sûr, l'accord mobile et les propositions d'engagements L. 33-13 des opérateurs.



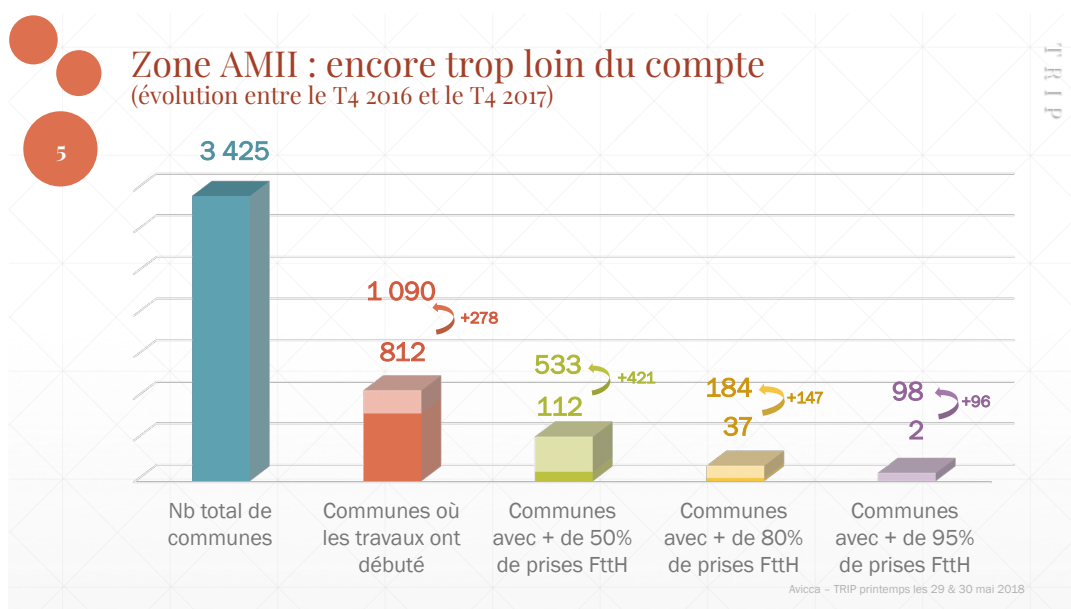
T R I P

- Avancement des déploiements en zone d'initiative privée

Initiative publique : que
disent les dernières
attributions ?

Avicca - TRIP printemps les 29 & 30 mai 2018

Avancement des déploiements en zone d'initiative privée

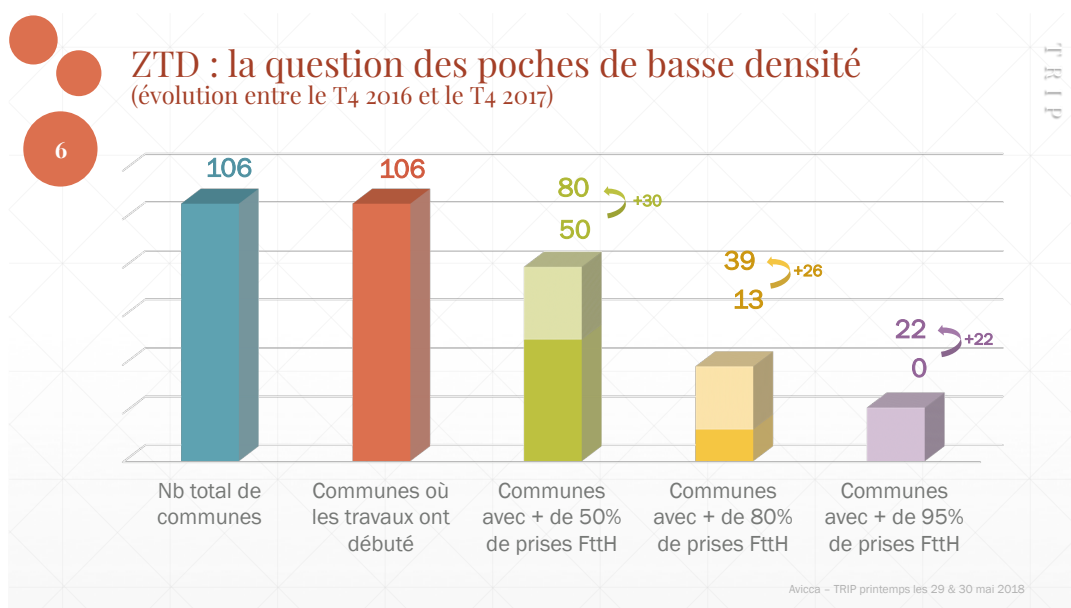


Zone AMII : encore trop loin du compte

Concernant les déploiements en zone d'initiative privée ou zone AMII, le rythme est bon et les travaux ont commencé pour un tiers des communes. Je rappelle que cela signifie qu'il y a effectivement des prises raccordables : tant que les déploiements ne se matérialisent pas pour vos concitoyens, nous considérons que les travaux n'ont pas commencé ; en revanche, quand il y a 1% de prises raccordables, nous considérons qu'ils ont débuté.

Le nombre de communes ayant plus de 50% de prises FttH a bien progressé aussi, et c'est une grande satisfaction, même si nous sommes toujours loin du compte.

Mais pour l'instant, nous ne voyons pas la complétude arriver, et c'est pourquoi nous suivons avec grand intérêt les discussions sur le projet de recommandation de l'Arcep qui vise à renforcer les obligations de complétude.



ZTD : la question des poches de basse densité

En zone très dense, le bilan est encore plus positif : les travaux ont commencé partout, avec une nette progression du nombre de communes ayant plus de 50% de prises FttH raccordables. On devrait rapidement atteindre les 106 communes au rythme actuel. Mais c'est toujours pour atteindre la complétude que nous constatons un décalage par rapport aux objectifs, quand bien même il faut noter que 22 communes sont aujourd'hui couvertes à plus de 95% en FttH.

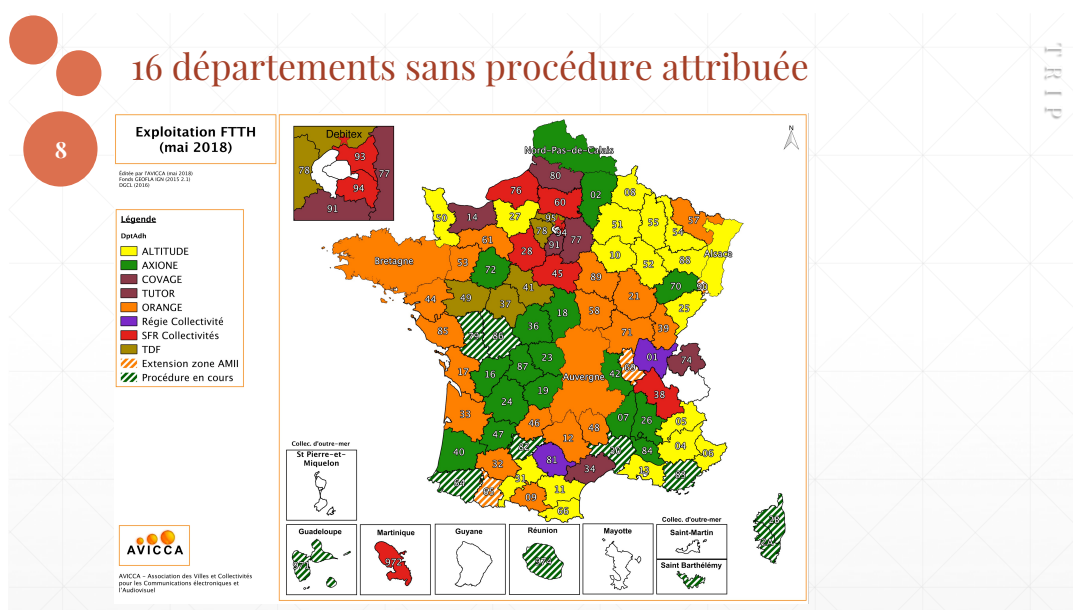


● Avancement des procédures en zone d'initiative publique

Initiative publique : que
disent les dernières
attributions ?

Avicca - TRIP printemps les 29 & 30 mai 2018

Avancement des procédures en zone d'initiative publique

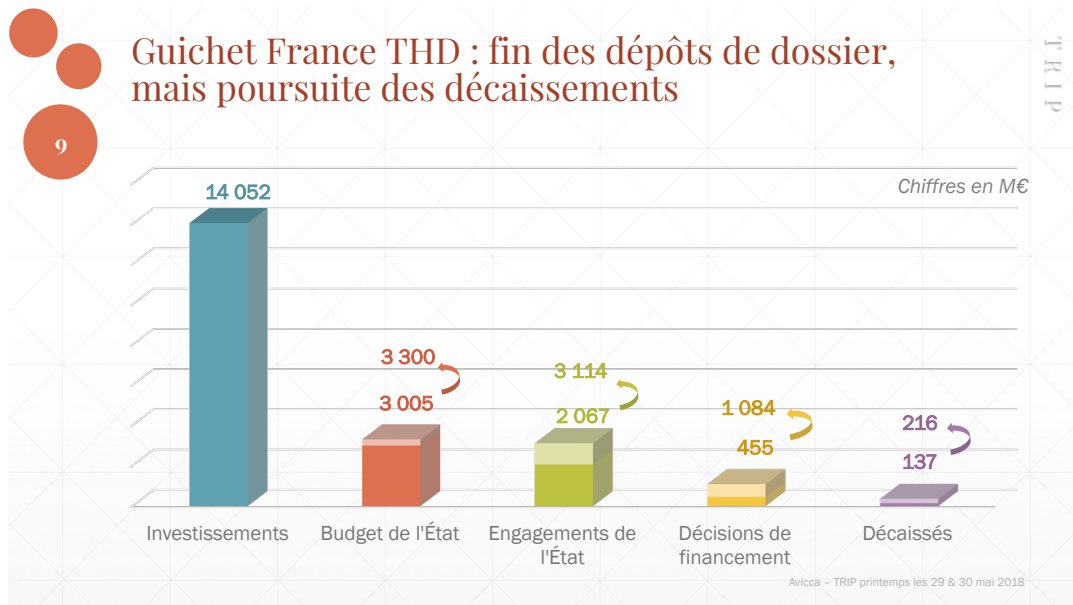


16 départements sans procédure attribuée

Du côté de la zone d'initiative publique, l'attribution des procédures connaît une accélération très forte. Pour faire simple, il reste à ce jour très peu territoires sans procédure lancée. Pour certains, cela devrait être fait sous peu, je pense par exemple à la Guyane, mais il y a aussi des territoires qui ont choisi d'autres modes de partenariats, comme Saint-Martin qui se tournerait plutôt vers un dispositif d'extension de la zone d'intervention privée, tout en se posant beaucoup de questions à ce sujet.

La carte le montre, la quasi-totalité des territoires est engagée ou est en train de s'engager sur des procédures d'attribution de réseaux d'initiative publique 2G. Mais ce n'est pas parce d'ici la fin de l'année (ou tout début 2019) une procédure sera engagée sur 100% des territoires que nous aurons 100% de FttH. En effet, ceux qui sont partis très tôt et en dehors de cet écosystème ont opté pour des projets ayant un niveau de couverture FttH moindre.

D'où l'importance de connaître l'avenir du Plan France très haut débit et de savoir de quoi sera fait demain pour ces territoires, qui ont tous besoin d'aller vers le 100% FttH.



Guichet France THD : fin des dépôts de dossier, mais poursuite des décaissements

En termes de décaissements, la colonne en bleu sur ce graphique représente les 14 milliards d'euros estimés d'investissements du Plan France Très haut débit. Ce chiffre est régulièrement attaqué, mais pour l'instant il reste notre référence.

Julien Denormandie l'a rappelé, l'État a sanctuarisé les 3,3 milliards d'euros, ce qui est une bonne chose. Mais regardons les engagements (en rouge) : 3,114 milliards d'euros sont engagés aujourd'hui. Si l'on rajoute les crédits pour le mobile et autres, on comprend pourquoi le guichet n'est plus accessible, et l'on voit bien que c'est le nœud du problème pour la suite des opérations.

S'agissant des décisions de financement (en jaune), environ un tiers des sommes sont sécurisées, ce qui est aussi une excellente chose. J'espère que nous arriverons à approcher le même niveau d'engagements de l'État, je sais que les services de l'État y travaillent beaucoup.

Les décaissements sont toujours représentés par une couche très mince (en mauve). Cela s'explique par plusieurs raisons, la première est liée au rythme de déploiement de nos réseaux, et au rythme de décaissements du côté de l'État. Nous espérons que ce niveau de décaissements augmentera rapidement car, sur le terrain, les engagements des collectivités pour payer leurs prestataires, pour verser les acomptes de subventions et autres sont faits. Du côté des collectivités, cela décaisse, et on souhaite que le rythme puisse également s'accélérer au niveau des encaissements, nonobstant les problématiques de justificatifs de déploiements.

Un observatoire beaucoup plus détaillé vous sera proposé lors du TRIP d'automne.

Merci

Contact



Ariel TURPIN
Délégué général
ariel.turpin@avicca.org



AVICCA
01 42 81 59 99



www.avicca.org

Merci.

Monsieur Bernard PILLEFER, président du syndicat mixte Val de Loire Numérique, va maintenant nous présenter le projet de ce territoire.

Bernard PILLEFER, Président - SM Val de Loire Numérique

Val de Loire Numérique : présentation de la DSP

 VAL
DE LOIRE
NUMÉRIQUE



Présentation de la DSP par Bernard Pillefer, Président

Table ronde du mardi 29 mai 2018
Initiatives publiques : Que disent les dernières attributions ?



Je remercie Patrick Chaize de nous avoir accordé ce temps de parole afin de vous présenter la délégation de service public du territoire de Val de Loire Numérique, qui porte sur deux départements : le Loir-et-Cher et l'Indre-et-Loire.

SOMMAIRE

VAL
DE LOIRE
NUMÉRIQUE

01. Un territoire d'exception
02. Le SMO Val de Loire Numérique
03. Éléments de consultation
04. Aspects techniques
05. Aspects financiers
06. Aspects commercialisation
07. Garanties apportées par TDF
08. Points clés supplémentaires
09. Points d'attention

2

Sommaire

1. Un territoire d'exception



3

Un territoire d'exception

C'est un territoire attractif au travers d'éléments touristiques forts qui représentent un pan important de son activité économique - les châteaux de la Loire, le zoo de Beauval, mais aussi la Loire à vélo, etc. Le très haut débit est donc un élément qui vient renforcer l'attractivité du territoire de ces départements.

2. Le SMO Val de Loire Numérique



MEMBRES DU SMO



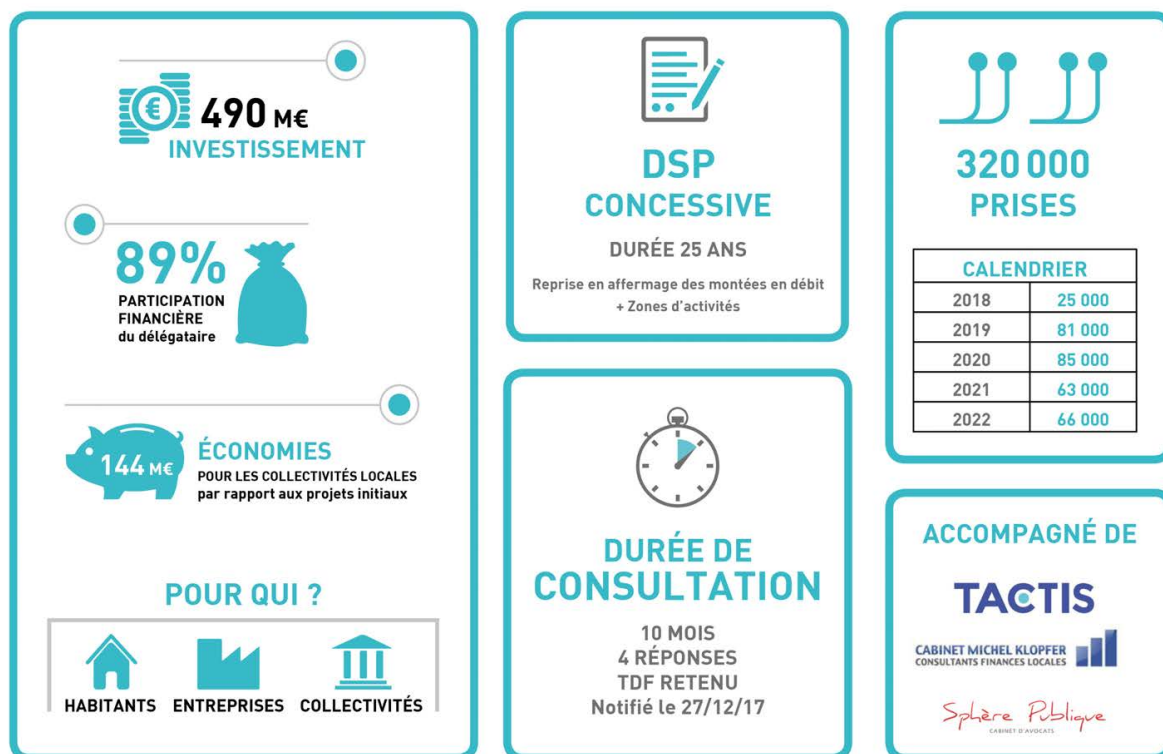
7 COLLABORATEURS

4

Le SMO Val de Loire Numérique

En termes d'organisation le syndicat mixte comprend cinq collèges ; les deux conseils départementaux d'Indre-et-Loire et du Loir-et-Cher, le conseil régional Centre-Val de Loire, ainsi que les EPCI d'Indre-et-Loire et de Loir-et-Cher. À nos yeux, il était essentiel d'avoir une unité d'action et une cohérence de la démarche territoriale, pour obtenir un engagement plein et entier de l'ensemble des parties prenantes dans la réalisation d'un territoire numérique. L'équité de représentation pour les différents collèges permet de consolider cette action.

3. Éléments de consultation



5

Éléments de consultation

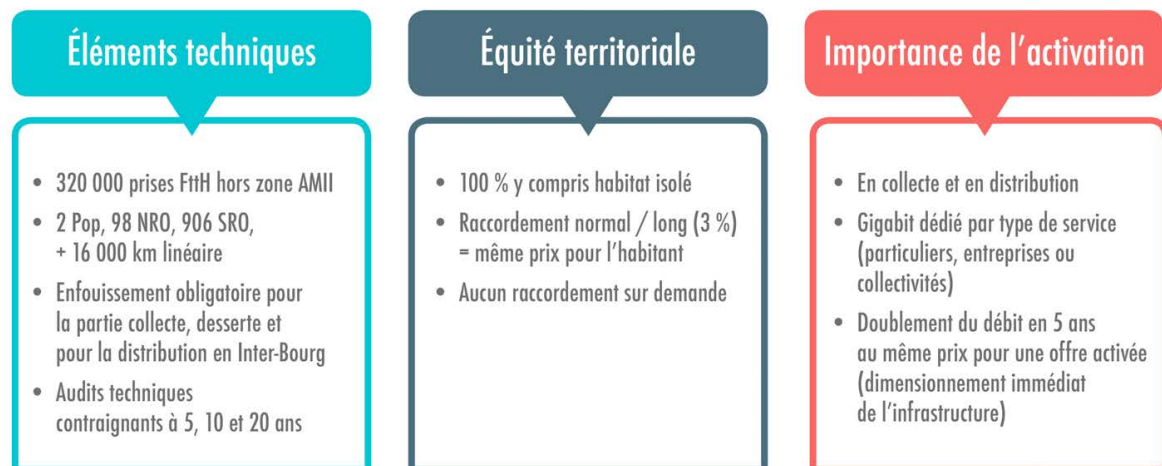
Les éléments forts de la délégation de service public de type concessif sont d'abord d'ordre financier, à savoir 490 millions d'euros d'investissement pour notre territoire bi-départemental, avec un fort engagement du privé au travers de TDF qui a été choisi comme concessionnaire après une procédure de négociations qui a parfois dû être menée dans des délais restreints pour que nous puissions être opérationnels le plus tôt possible.

Au final, 89% est porté par TDF, ce qui génère des économies d'investissement à hauteur de 144 millions d'euros pour l'ensemble des collectivités qui contribuent à assumer le montage financier : la région, les deux départements et l'ensemble des EPCI. Le tout au bénéfice de l'ensemble des composantes de nos territoires, à savoir les habitants mais aussi le monde économique et les entreprises - c'est essentiel pour l'attractivité du territoire -, ainsi que les collectivités. L'État nous engage dans cette démarche et nous comprenons bien l'intérêt d'être un territoire connecté.

Cette DSP concessive s'étend sur une durée de 25 ans. La phase de consultation a été intense, raccourcie volontairement pour des raisons d'efficacité. En 10 mois, 4 candidatures se sont fait jour. 320 000 prises seront déployées sur le territoire bi-départemental.

Je souhaite souligner l'importance d'avoir été épaulés et soutenus dans cette démarche par nos assistants à maîtrise d'ouvrage, en particulier Tactis sur le volet technique, le cabinet Michel Klopfer sur le volet financier, ainsi que Sphère Publique qui nous a également largement accompagné sur le volet juridique.

4. Aspects techniques



6

Aspects techniques

Le projet compte 320 000 prises hors zone AMII et représente un nombre important d'équipements techniques. Il prévoit l'enfouissement obligatoire pour la collecte ainsi que pour la distribution inter-bourg, ce qui nous a semblé essentiel pour sécuriser et garantir la pérennité de ces réseaux.

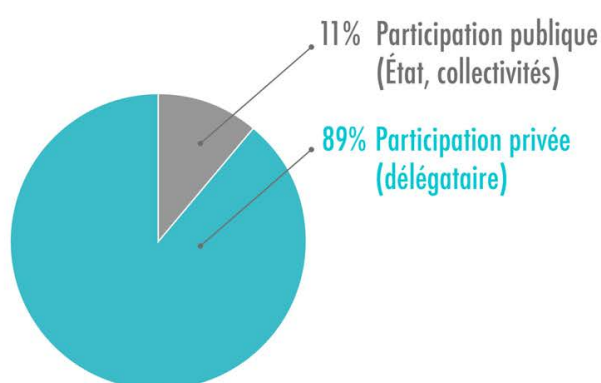
Nous avons également voulu travailler sur la notion d'équité territoriale et avons obtenu dans la phase de négociation une couverture 100% FttH pour tous, habitat isolé compris. Le nombre de branchements ou de raccordements longs a été limité à 3%, de façon à obtenir un résultat très structuré. Il n'y aura par ailleurs aucun raccordement à la demande.

Autre élément technique, l'importance de l'activation : tous les opérateurs pourront être présents sur ce réseau. L'opérateur d'opérateurs TDF est neutre et l'ensemble des FAI seront en mesure de venir sur nos réseaux pour proposer leurs services, sous forme de réseau actif ou passif (selon leur choix), auprès de TDF via la société de projets Val de Loire Fibre.

5. Aspects financiers – Investissements du SMO sur le FttH

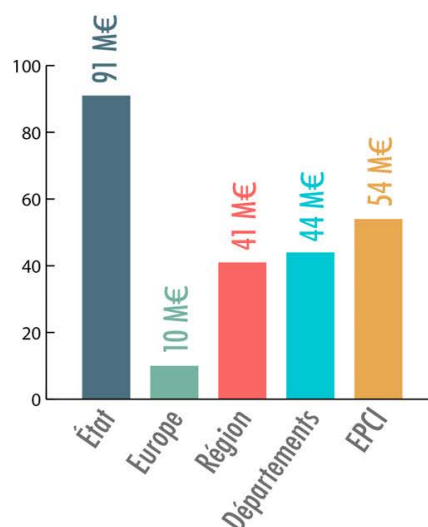
Répartition du financement

489,9 M€



Économies réalisées sur
la participation publique

240 M€



7

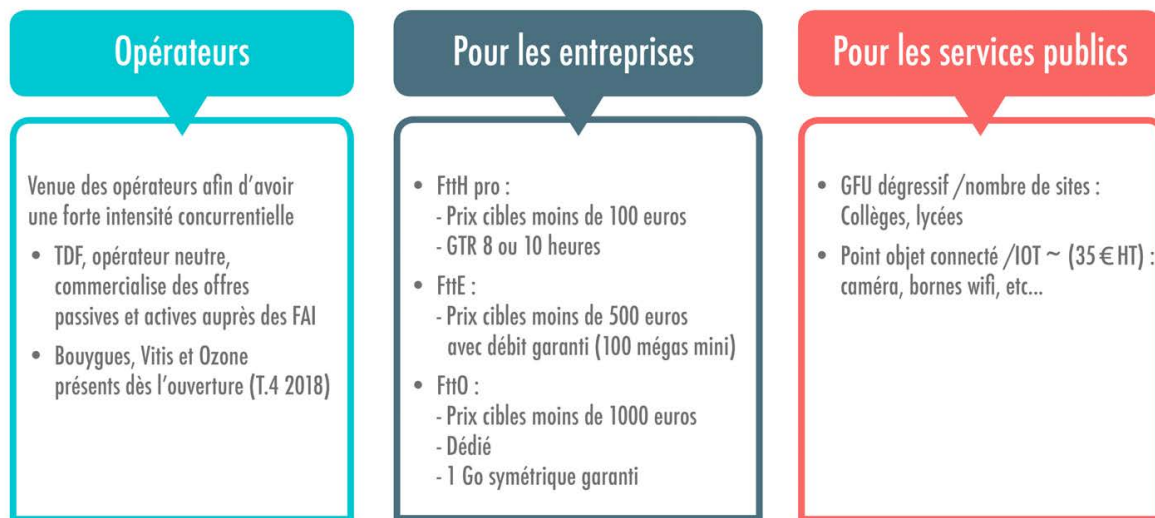
Aspects financiers - Investissement du SMO sur le FttH

Concernant le volet financier, 89% des 490 millions d'euros d'investissement étant portés par le délégataire, le reste à charge est de 11%.

À ce sujet, je souhaite soulever la problématique du financement européen : en effet, le taux de 20% correspond à la limite pour être éligible aux fonds européens. Aujourd'hui, la plupart des DSP reçoivent un financement de l'ordre de 90%, et ne sont donc plus éligibles aux conditions des aides européennes. Il paraît regrettable pour l'aménagement du territoire français que l'Europe n'accompagne pas cette démarche. De plus, cela se fait aussi un peu au détriment de l'État puisqu'il va devoir compenser. Permettez-moi donc d'attirer votre attention sur ce sujet.

J'évoque le niveau d'économie qui a pu être réalisé à la fois au niveau de l'État, de l'Europe (qui disparaît en raison du seuil des 20%), de la région, des départements et des EPCI, tous grands gagnants de ce dispositif.

6. Aspects commercialisation



8

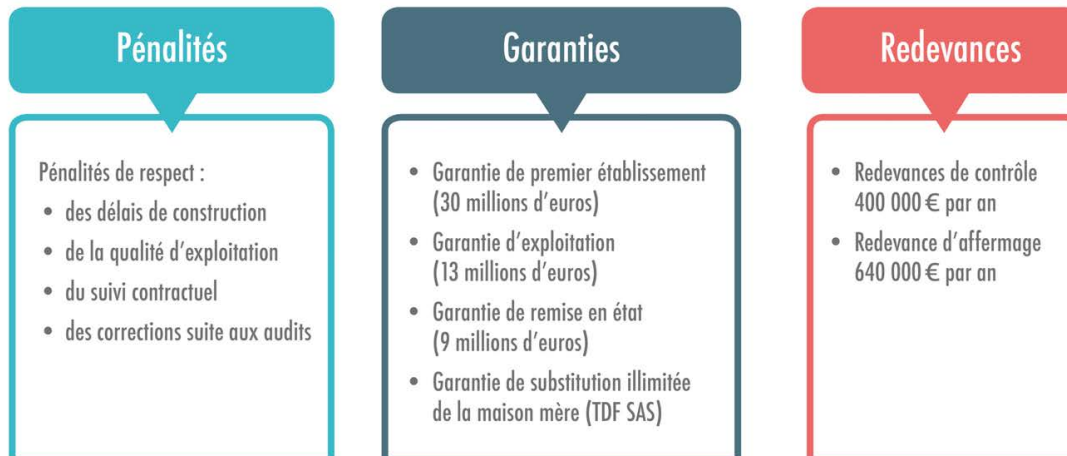
Aspects commercialisation

La construction peut très bien se passer, même si nous avons bien sûr des inquiétudes concernant les problématiques déjà évoquées liées à la pénurie de main-d'œuvre et aux problèmes d'approvisionnement de la fibre, mais le plus important bien sûr, c'est la commercialisation.

En matière de commercialisation, TDF étant un opérateur neutre, la porte est ouverte à l'ensemble des FAI. Lors de la signature de la concession, nous avons obtenu l'engagement que Bouygues Telecom serait présent dès le début de la commercialisation, ainsi que Vitis et Ozone, ce qui montre une diversité des actions. Après les annonces de SFR aux adhérents de l'AVICCA, nous nous réjouissons de la prochaine arrivée de l'opérateur sur notre réseau, mais l'opérateur historique est aussi le bienvenu dans notre démarche. Cet aspect concurrentiel est essentiel pour la réussite du projet et pour garantir que les entreprises seront aussi bénéficiaires du déploiement. Il y a une attente importante de la part du monde économique et nous avons négocié des prix cibles en fonction des différentes catégories professionnelles afin de pouvoir y répondre.

En termes de services publics enfin, les collectivités, départements et régions ont besoin d'assurer des collectes entre plusieurs établissements, par exemple entre les collèges ou les lycées. Il est important que nous puissions à ce titre proposer des prix spécifiques et ces éléments ont été pris en compte dans le cadre de notre cahier de concession.

7. Garanties bancaires apportées par TDF



Participation de la Caisse des Dépôts dans la société de projet à hauteur de 30%

9

Garanties bancaires apportées par TDF

La réussite, c'est aussi de voir ce déploiement se faire totalement et dans des conditions de délai et de qualité technique respectées. Pour ce faire, nous avons dû mettre en place différents éléments. D'abord une notion de garantie : la garantie de premier établissement, la garantie d'exploitation, ainsi qu'une garantie de remise en état après des audits, puisque nous avons intégré dans la vie de la concession différentes étapes de revoyure et que nous serons en mesure de vérifier l'avancée, l'existence, la maintenance et l'exploitation du réseau. Au bout de 25 ans, à la fin de la concession, le réseau sera la propriété du syndicat mixte ouvert et il doit nous être restitué dans des conditions de totale opérabilité.

Sur le volet financier global, nous avons ce que l'on appelle la garantie de substitution illimitée de la maison-mère TDF SAS. Enfin, puisqu'il faut parfois penser au pire et se donner les moyens d'y palier, nous avons mis en place un certain nombre de pénalités liées aux délais de construction, à la qualité d'exploitation, ainsi qu'au suivi contractuel de la délégation de service public.

En attribuant cette délégation de service public à TDF, nous avons gardé des moyens de contrôle car il nous paraissait important que la structure porteuse du projet reste maître de l'évolution de la concession. TDF versera deux redevances au syndicat mixte : une redevance de contrôle et une redevance d'affermage.

Nous avons enfin souhaité la présence de la Caisse des Dépôts dans le montage financier. À nos yeux, cela représente une garantie dans le suivi et le contrôle du dispositif.

8. Points clés supplémentaires



10

Points clés supplémentaires

Pour terminer, nous avons souhaité que le volet formation soit pris en considération dans la délégation de service public à travers la mise en place d'une stratégie de filière. Les inquiétudes liées à la difficulté de trouver de la main-d'œuvre nous confortent dans cette volonté d'avoir intégré un volet stratégie numérique dans notre projet. Ce volet porte à la fois sur l'insertion (140 000 heures), c'est-à-dire le retour à l'emploi qui est un point essentiel pour l'ensemble de nos collectivités, mais également sur la formation (80 000 heures), la labellisation d'un centre de formation AFPA sur l'Indre-et-Loire et la mise en place de deux plateaux mobiles. En effet, la mobilité représente la plus importante difficulté pour les personnes en recherche d'emploi et si l'on veut évacuer le handicap de la mobilité, il faut aller vers les personnes susceptibles de bénéficier de ce retour à l'emploi. C'est l'objectif de la mise en place de ces plateaux mobiles.

Enfin, le volet des usages est un autre aspect essentiel. Un fonds d'aménagement numérique doit permettre d'accompagner les initiatives du territoire.

Nous mettons également en place 513 points WiFi, un par commune, pour permettre et favoriser l'émergence des usages dans les territoires ruraux.

9. Points d'attention



11

Points d'attention

Je souhaite revenir sur quelques points d'attention, à commencer par la disponibilité de la fibre au sujet de laquelle il faut être vigilant. Cela ne veut pas dire qu'il faut être pessimiste mais qu'il faut être attentif. En ce qui concerne Val de Loire Numérique, le syndicat mixte a intégré dans les consultations la nécessité pour le délégataire de garantir l'accès à la fibre.

J'ai déjà évoqué le point relatif à la main-d'œuvre, avec la problématique des sous-traitants et la nécessité de les accompagner dans la démarche.

Il est également essentiel de veiller à faciliter la mobilisation des infrastructures existantes : cela veut dire qu'il faut conventionner avec Orange et Enedis. C'est déjà chose faite avec les syndicats d'électrification de nos départements respectifs.

L'adressage est un sujet essentiel pour l'accès au très haut débit pour tous, d'autant plus dans la ruralité : sans adresse, pas d'accès.

Enfin, mon dernier point d'attention concerne l'importance de la communication vers les populations et le monde économique pour la compréhension de la problématique. Même si le projet de Val de Loire Numérique prévoit d'apporter la fibre pour tous, habitat isolé compris, d'ici fin 2022, certains trouvent que cela ne va pas assez vite, mais déployer 320 000 prises en 5 ans, c'est déjà très ambitieux ! Veillons donc à respecter nos engagements. Merci.



 VAL
DE LOIRE
NUMÉRIQUE

02 54 58 44 39

contact@valdeloirenumerique.fr

Syndicat Mixte Ouvert
" Val de Loire Numérique "
Hôtel du Département
Place de la République
41020 BLOIS Cedex

WWW.VALDELOIRENUMERIQUE.FR

12

Contact

Ariel TURPIN

Henri Boyer, Vice-président en charge des infrastructures au département de la Lozère, vous représentez un projet original à plus d'un titre, qui couvre la Lozère en partenariat avec deux autres départements.

Henri BOYER, Vice-président en charge des infrastructures - CD Lozère



Présentation du projet Très haut débit Aveyron - Lot - Lozère

Je vais vous présenter le projet mis au point au cours de l'année 2017 et qui a été signé à la fin de l'année sur trois départements : l'Aveyron, le Lot et la Lozère.



- 1) Diagnostic
- 2) Stratégie
- 3) Principales caractéristiques

Sommaire

DIAGNOSTIC

La Lozère,
notamment



La Lozère

- Population : 76 500 habitants
- Superficie : 5 200 km²
- Densité : 15 hab/km²
- Villes principales : Mende (12 000 hab.), Marvejols, Saint-Chély-d'Apcher, Langogne, Florac
- La zone AMII concerne Mende et trois communes limitrophes
- Située entièrement en zone de montagne
- Altitude moyenne 1 000 m


3/11

Diagnostic

Je commencerai par une présentation de la Lozère afin d'illustrer les difficultés que nous avons rencontrées. Il s'agit du département le moins peuplé de France avec 76 500 habitants en tout. La plus grande ville, le chef-lieu Mende, compte 12 000 habitants. Il s'agit d'un territoire entièrement montagneux situé à une altitude moyenne de 1 000 mètres, ce qui en fait le département le plus haut de France. Avec une densité de 15 habitants au km², vous comprenez les difficultés que nous rencontrons en matière de réseaux aussi bien routiers, téléphoniques, et plus particulièrement numériques !

DIAGNOSTIC

La Lozère,
notamment

Le diagnostic porté par les élus de Lozère

- Le numérique, un enjeu du territoire
 - Un territoire rural, peu dense et enclavé
 - Une politique fondée sur l'accueil
- Dossier FSN phase 1 avec :
 - 18 000 prises, 18 communes, 36 M€


4/11

Diagnostic

Lorsque nous avons été élus en 2015, nous avons fait le constat que le numérique représentait un enjeu pour le département, et ce pour différentes raisons. En premier lieu, le réseau téléphonique avait été beaucoup négligé par Orange et était très abîmé. Certaines communes pouvaient passer deux mois sans téléphone à cause des intempéries dans le département, notamment à la sortie de l'hiver.

Deuxièmement, l'habitat est très dispersé avec des fermes isolées situées parfois à 5 ou 6 km de toute autre habitation, et des hameaux regroupant trois ou quatre personnes souvent vieillissantes.

Par ailleurs, le département souhaitait développer une politique d'accueil pour essayer d'accueillir le maximum de personnes et d'entreprises.

En arrivant en 2015, il y avait un dossier FSN de phase 1 avec 18 000 prises sur 18 communes pour 36 millions d'euros, qui prévoyait aussi beaucoup de montée en débit. Dès 2015, nous avons monté un projet sur 53 communes pour 53 millions d'euros. Nous avons rapidement abandonné la montée en débit en constatant que, dans certaines communes, elle coûtait aussi cher que la fibre tout en ne permettant pas de couvrir entièrement le territoire de la commune.



Les risques potentiels

- Un déficit d'exploitation chronique
- Une couverture du territoire très faible à court terme
- Ne pas pouvoir couvrir tout le territoire

Les objectifs recherchés

- Couvrir à terme tout le territoire
- Avoir un opérateur de rang national
- Limiter le déficit d'exploitation



Stratégie

Les risques potentiels étaient nombreux. Premièrement, un risque de déficit d'exploitation. Le réseau qui avait été construit par Altitude pour desservir toutes les zones artisanales le long de l'autoroute A75 n'était pas rentable et nous étions déjà obligés de combler le déficit.

Par ailleurs, nous n'étions pas certains de réussir à couvrir tout le territoire et nous avons envisagé des aides pour passer par des solutions satellitaires parce que nous pensions qu'il serait vraiment très difficile d'accéder aux fermes très isolées.

Notre objectif était de couvrir tout le territoire et d'avoir un opérateur national. Mais la Lozère seule représente seulement un peu plus de 60 000 prises. Nous savions qu'un opérateur de rang national ne serait pas intéressé et nous craignions de ne pas parvenir à rentabiliser le réseau. Il fallait donc limiter le déficit d'exploitation.

STRATEGIE

La Lozère,
Nouvellement !

La stratégie

- Chercher des partenaires pour arriver à une taille critique
- Augmenter le périmètre de notre projet

La mise en œuvre

- Un partenariat avec l'Aveyron et le Lot
- Sous forme de groupement d'autorités concédantes
- Avec une prime de supra-départementalité
- Une DSP unique sous forme affermo-concessive



6/11

Stratégie

Par conséquent, nous nous sommes tout de suite mis à la recherche de partenaires. L'Aveyron est limitrophe de la Lozère et le Lot est limitrophe de l'Aveyron. Avec la Lozère, il s'agit de trois départements ruraux et nous avons réussi à nous entendre pour lancer une consultation commune : chaque département parlait pour son compte et pour le réseau entier, cela impliquait que nous prenions les décisions à l'unanimité et cela a très bien fonctionné.

L'avantage, c'est que le périmètre du réseau a été augmenté, il est passé à 360 000 prises, ce qui permet d'assurer une rentabilité pour ce réseau. Surtout, nous avons attiré des opérateurs nationaux, puisqu'ils ont tous répondu à notre appel d'offres.

Nous avons choisi la forme d'un groupement d'autorités concédantes. Autre avantage non négligeable, l'État accordait une prime de supra-départementalité de 15%. Il s'agit d'une DPS unique sous forme affermo-concessive.

PRINCIPALES CARACTERISTIQUES

La Lozère,
Nouvellement !

Caractéristiques physiques du projet Aveyron-Lot-Lozère

- Une DSP concessive sur 25 ans avec Orange
- Une couverture **intégrale** du territoire en 5 ans
- Tous les raccordements réalisés en mode **standard**
- Un réseau activé
- La desserte des pylônes de téléphonie mobile publics existants



7/11

Principales caractéristiques

Le projet Aveyron-Lot-Lozère repose sur une DSP concessive d'une durée de 25 ans passée avec Orange, et il prévoit une couverture intégrale du territoire en 5 ans. Lorsque nous avons expliqué aux opérateurs notre souhait de couvrir tout le territoire en fibre optique, y compris les fermes isolées et les hameaux de 3 ou 4 habitants situés à des kilomètres des centres-bourgs, ils n'étaient pas trop d'accord. Mais nous n'avons pas lâché sur ce point et nous avons bien fait puisque nous avons obtenu une DSP qui couvre tout le monde, y compris les fermes et hameaux isolés, ainsi que les entreprises.

Tous les raccordements sont réalisés en mode standard, c'est-à-dire que le réseau va jusqu'en limite de propriété. Nous n'avons pas voulu que les raccordements longs paient plus cher que ceux en centre-bourg.

Il était également important d'avoir un réseau activé, parce que les grands opérateurs nous proposaient uniquement de la fibre noire, mais c'était courir le risque qu'ils se partagent le marché. Les opérateurs auraient eu du mal à venir, en sachant qu'ils pouvaient avoir un client dans un coin du département et 5 dans un autre coin, et qu'il n'était pas intéressant pour eux d'activer la fibre pour si peu de clients.

Nous souhaitions enfin assurer la desserte en fibre des pylônes de téléphonie mobile publics existants, cela a donc été inclus dans la DSP. Dans notre territoire, les pylônes sont toujours loin des routes et dans des emplacements difficiles et leur desserte en fibre optique a un coût. De plus, les futurs pylônes pourront bénéficier d'un tarif préférentiel.

Des heures de formation et d'insertion ont également été prévues, puisque nous avons réservé 80% du marché aux entreprises locales. Mais malgré cela, les entreprises locales ont beaucoup de mal à recruter...



PRINCIPALES CARACTERISTIQUES

L'offre en quelques chiffres sur 25 ans

- 470 000 prises optiques à construire dont 365 000 en 5 ans.
 - ✓ **Lozère : 60 000 prises en 5 ans**
- 588 M€ d'investissement dont 389 M€ d'investissement en premier établissement (IPE), et 118 M€ de raccordement.
 - ✓ **Lozère : >100 M€ d'investissement**
- 128 M€ de subventions publiques dont 112 M€ en premier établissement et 16 M€ en raccordement
 - ✓ **Lozère : coût public 22 M€**

→ Taux de subvention publique sur IPE 30,61 % et sur raccordement 13,42 %



9/11

Principales caractéristiques - autres caractéristiques du contrat

Des pénalités dissuasives garantissent la mise en œuvre des obligations du contrat et en particulier le respect du planning de déploiement. Pour le déploiement nous avons prévu des pénalités de 24 millions d'euros, parce que nous voulions être absolument certains que les opérateurs

déploieraient sur 5 ans. De plus, ces pénalités sont calculées département par département, afin qu'aucun ne soit avantagé ou désavantagé par rapport aux autres.

Afin de garantir une qualité de service optimale, elle sera déclinée par département avec un taux de disponibilité de plus de 99,9%. Bien sûr, nous savons que si les opérateurs parviennent dans les grosses collectivités à des taux de 100%, ils peuvent être moins élevés dans les territoires ruraux. Sur notre territoire, les taux de disponibilité seront calculés département par département. La DSP prévoit également un délai maximum de raccordement en 20 jours ouvrés.

En termes de gouvernance, un syndicat mixte avait été créé pour porter le projet en Lozère lorsque nous avons commencé avec 53 communes. Aujourd'hui, nous ouvrons le syndicat mixte à toutes les communes afin que tout le monde participe. Le budget est de 76 euros par prise, supporté à 50% par le département et à 50% par les communes.

PRINCIPALES CARACTERISTIQUES

La Lozère,
réinventée !

Autres caractéristiques du contrat

Des pénalités dissuasives pour garantir la mise en œuvre des obligations du contrat et en particulier du respect du planning de déploiement

Une qualité de service optimale, déclinée par département avec :

- un taux annuel de disponibilité de plus de 99,9 %
- un délai maximum de raccordement des clients de 20 jours ouvrés.

Gouvernance en Lozère

- Création d'un syndicat mixte Lozère Numérique pour porter le projet
- Un coût de 76 € par prises (50 % département et 50 % communes)



8/11

Principales caractéristiques - l'offre en quelques chiffres sur 5 ans

Quelques chiffres sur cette offre. Au total, 470 000 prises sont à construire, dont 365 000 en 5 ans (60 000 en Lozère). L'investissement s'élève à 588 millions d'euros, dont 389 millions en premier établissement (IPE), et 118 millions de raccordement. La Lozère représente un investissement total de 100 millions d'euros.

Les subventions publiques s'élèvent en tout à 128 millions d'euros, dont 112 millions en premier établissement et 16 millions en raccordement. Le coût public de la Lozère est de 22 millions d'euros. Le taux de subvention public sur l'investissement de premier établissement s'établit ainsi à 31,61% et à 13,42% sur le raccordement.

Pour la Lozère, sur un investissement de 100 millions d'euros, le coût public s'élève à 22 millions d'euros, financés par l'État et la région. Il reste à la charge du département et des communes 2 millions d'euros chacun. Par comparaison, le département dépense 11 millions en investissement pour ses routes chaque année... 2 millions sur 5 ans pour déployer un réseau, cela ne valait pas le coup de s'en priver !

CONCLUSIONS

- **Tous les objectifs du département sont atteints**

- Tout le territoire est couvert
- Coût modéré (on fait tout pour moins cher que le projet initial)
- Égalité de traitement pour tous
- Qualité de service identique voire meilleure qu'en zone AMII

- **Intérêt de la collaboration avec le Lot et l'Aveyron**

- Taille critique
- Intelligence collective et complémentarité



10/11

Conclusions

Tous les objectifs du département sont atteints, c'est-à-dire que tout le territoire sera couvert, à échéance de 5 ans et pour un coût modéré, puisque nous faisons tout pour moins cher que le projet initial. L'égalité de traitement pour tous est garantie sur les raccordements : que l'on soit dans un centre-bourg ou dans une ferme isolée, on paiera le même prix de raccordement. Enfin, nous avons veillé à ce que la qualité de service soit identique voire meilleure qu'en zone AMII

Concernant la collaboration avec le Lot et l'Aveyron, au départ, nous avons cherché des partenaires parce que nous savions que notre réseau n'intéresserait pas les grands opérateurs. Avec nos voisins, nous n'avions pas forcément les mêmes objectifs ni les mêmes besoins, mais le fait de prendre les décisions à l'unanimité, nous a permis d'avancer et d'être vraiment complémentaires. On réfléchit toujours mieux à plusieurs que seul, et cela a été démontré dans notre cas : nous avons avancé en chœur et tout le monde a été gagnant. Merci.

Merci de votre attention



11/11

Merci

Ariel TURPIN

Nous allons maintenant découvrir un tout autre type de territoire, l'Hérault, qui introduit sa présentation par une vidéo (<https://youtu.be/AAT6MO0i8eY>).

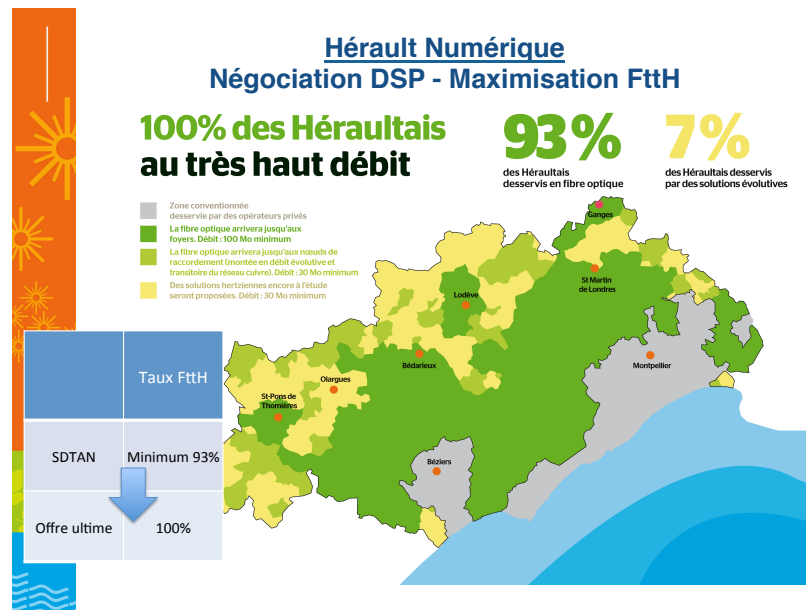
Laurent GRAS, Directeur du projet Très haut débit - CD Hérault



Je vous prie tout d'abord d'excuser l'absence de Monsieur Kléber Mesquida, Président du conseil départemental de l'Hérault. Il n'a pas pu être là aujourd'hui et il tient à remercier l'AVICCA de nous permettre de présenter le projet départemental.

Hérault : projet très haut débit Hérault Numérique

La commande politique de la part des élus a guidé notre négociation : 100% de très haut débit pour l'ensemble des usagers du département, en complément de la zone d'initiative privée, avec une maximisation de la technologie FttH et un coût public évidemment optimisé.



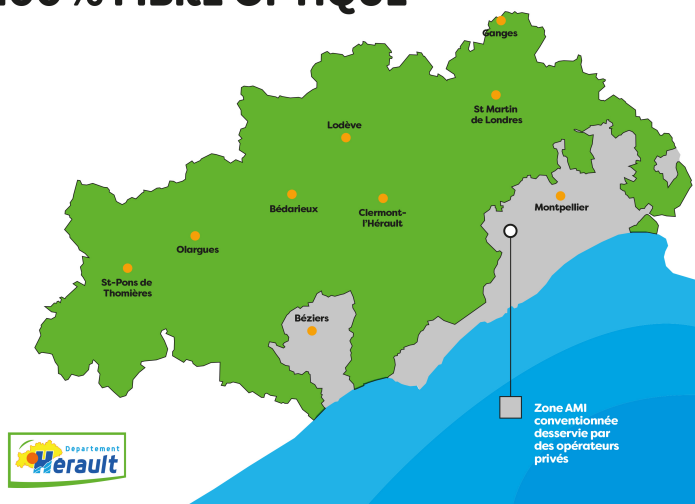
Négociation DSP / Maximisation FttH

Sur l'Hérault, la zone AMII (en gris sur la carte) qui couvre un tiers du territoire mais les deux tiers des habitants sera principalement raccordée par Orange et potentiellement en complément par SFR. Restent 258 000 prises sur 286 communes avec des territoires variés, notamment des territoires de montagne puisque certains approchent les 1 000 m d'altitude.

Dans le SDTAN construit en décembre 2015 en nous appuyant sur les expériences des autres projets, le coût total était de 300 millions d'euros dont 200 millions prudemment estimés en financement public. Cela nous permettait d'envisager 93% de couverture FttH (en vert foncé), que l'on complétait par des opérations de montée en débit cuivre dans les communes éligibles (plus de 50 prises, en vert clair), et une forte couverture en hertzien terrestre (en jaune) complétée par de l'hertzien satellitaire pour les habitats isolés.

Les négociations au travers de 4 rounds, entre février et novembre 2017, nous ont permis d'obtenir une solution 100% FttH lors de l'offre ultime. Cela permet pour les usagers une vision simple, pérenne et homogène entre la zone d'initiative privée et la zone d'initiative publique.

L'HÉRAULT, 100% FIBRE OPTIQUE



L'Hérault, 100% fibre optique

Il n'y a pas si longtemps, nous étions encore dans les zones en blanc de la carte sur les procédures attribuées présentée en introduction par Ariel Turpin. Le fait de partir assez tardivement nous a permis de bénéficier d'un environnement arrivé à maturité et d'une industrialisation des process qui ont minimisé les coûts de construction - même si nous constatons qu'ils augmentent maintenant, principalement en raison de l'augmentation du taux de couverture FttH, car les 1 300 dernières prises à construire ont un coût de près de 10 millions d'euros.

Hérault Numérique Négociation DSP - Minimisation des subventions publiques

	Taux FttH	Coût total du projet	Total Subventions publiques
SDTAN	Minimum 93%	306 M€	202 M€ 66%
Offre ultime	100%	384 M€	33,5 M€ < 10%

Négociation DSP / minimisation des subventions publiques

Le modèle économique reconnu de l'ensemble des acteurs et convoité par les investisseurs a permis d'avancer rapidement sur le projet, et a permis une très forte concurrence entre les

différents candidats (TDF Fibre, Orange, SFR et Covage). Nous avons reçu une écoute importante de la part de l'ensemble des candidats, qui nous a permis d'avoir des offres adaptées qui correspondaient à ces besoins de services publics.

Lors des phases finales, il y a eu une très forte concurrence entre SFR et Covage, avec de très belles offres. Nous notions sur 100 point les offres qui avaient évolué de 70 points au départ à plus de 85 points à l'arrivée. Covage a obtenu la meilleure note mais je tiens à souligner et à remercier le travail de SFR, et notamment l'équipe de Lionel Recorbet qui, dans la période un peu tendue que nous avons traversée l'été dernier, a su non seulement nous proposer le véhicule à moindre prix, mais aussi les options qui allaient avec : à savoir, la garantie de complétude de notre territoire pour converger vers le 100% FttH et la garantie que les investissements mis sur la société de projets y resteraient et ne seraient pas utilisés par SFR à d'autres usages.

Covage a donc remporté cette DSP, notamment grâce à une écoute continue. Il a su nous proposer la meilleure solution et est donc le délégataire de notre délégation de service public Hérault Numérique pour les prochaines années. Covage est également le délégataire de notre réseau d'initiative publique de première génération et nous partageons depuis plusieurs années un certain nombre de valeurs de partenariat, de transparence et de confiance. Nous partons avec un *a priori* positif.

Cette négociation nous a permis de diminuer les coûts d'investissement public de l'État et des collectivités et, de notre côté, nous avons fait le choix de ne pas demander de participation aux EPCI.



Hérault Numérique Facteurs de réussite

- **Un cadre défini et adapté**
 - Le Plan France Très haut débit structurant
 - Des décisions de l'assemblée départementale rapides et unanimes
 - 18 décembre 2015 : validation du SDTAN
 - 27 juin 2016 : choix de lancement la procédure d'E délégation de service public
 - 15 janvier 2018 : validation de la DSP
- **Un environnement compétitif**
- **Des choix initiaux structurants**
 - Une délégation de service public concessive
 - Un portage direct par le Conseil départemental
 - Une mise à disposition des réseaux existants : num'hér@ult, CA Hérault Méditerranée
- **Une organisation efficace et des acteurs impliqués**
 - Président et 1^{er} Vice-président / Assemblée / Cabinet
 - Une mobilisation multi-services (DSI, finances, juridique, routes, cartographie, communication...) et une équipe de négociation réduite
 - Un accompagnement par des cabinets spécialisés et très compétents : TACTIS, Sphère Publique, Calia Conseil, Sudalys
 - Une aide permanente et indispensable de l'AVICCA

Facteurs de réussite

C'est le Plan France Très haut débit qui a permis de travailler de manière structurée sur les plans juridique, technique et financier, ce qui n'avait pas forcément été le cas pour le RIP 1G. Nous pensons que c'est ce cadre qui a amené la concurrence entre l'ensemble des opérateurs et qui a permis d'obtenir un tel résultat.

Nous avons également une vision politique unanime au sein du conseil départemental de l'Hérault puisque l'ensemble des délibérations a été voté à l'unanimité concernant ce projet d'infrastructure nécessaire aux usages d'aujourd'hui et de demain.

Nous avons fait quelques choix structurants au départ. Certains sont dus au fait que nous n'étions pas partis très tôt ; nous n'avons ainsi pas fait de syndicat mixte mais un portage direct du projet avec une DSP concessive. Un travail préparatoire a permis à l'ensemble des industriels qui se sont portés candidats d'avoir une vision sur les réseaux existants, c'est-à-dire le réseau d'initiative publique de première génération (Num'hérault) ainsi qu'un réseau dans une communauté d'agglomération. Pour cela, nous avons travaillé au préalable sur un catalogue de services de mise à disposition des fourreaux et des fibres, afin de permettre à tous d'avoir une vision commune et une même compréhension tarifaire.

Nous avons également travaillé avec le service des routes sur la définition d'un règlement dérogatoire de voirie adapté au projet très haut débit, donc avec des spécificités quart de chaussées, demi-chaussée, accotement, etc., qui permettent le travail des micro-trancheuses.

Je tiens particulièrement à remercier les AMO : le cabinet Tactis pour la partie stratégie et technique, accompagné sur le terrain par Sudalys ; Sphère Publique pour la partie juridique ; et Calia Conseil pour la partie financière. Leur expertise et leur neutralité ont permis à la collectivité que nous sommes, dont ce n'est pas le métier et dans un secteur extrêmement concurrentiel et mouvant, de rester maître de nos négociations et de l'ensemble de nos choix dans cette première phase.

N'étant pas partis les premiers, nous avons également bénéficié du travail de tous les autres projets qui ont démarré avant nous, et principalement à travers l'AVICCA qui nous a accompagnés et qui a su se montrer disponible et réactive lors de cette première étape. Nous espérons que les modèles qui vous ont été présentés aujourd'hui pourront à leur tour resservir dans les négociations actuelles.

Hérault Numérique Points de vigilance



- **La nécessité d'une régulation équilibrée**
 - Renouvellement des IRU : garantir une rentabilité suffisante de l'exploitation au-delà de l'échéance initiale de la convention qui permet d'exploiter et de développer le réseau
 - Une formalisation des engagements opérateurs sur la zone AMI afin d'obtenir une cohérence technique et calendaire pour l'ensemble des usagers
- **Des choix techniques rapides pour répondre aux pénuries de fibre**
 - opportunité du recours aux fibres répondant à la norme G652D sur le segment de transport
- **Un accompagnement du délégataire**
 - Problème de normalisation des adresses postales afin de garantir un accès équitable à tous les opérateurs
 - Rôle de faciliter auprès des services des routes, des mairies, des ABF, d'ENEDIS, de l'ONF...

Points de vigilance

Je commencerai mon propos sur les points de vigilance en parlant de ce qui fonctionne et qui découle de cette maturité. Le délégataire a pu avoir un bouclage financier quasi simultané avec la signature de la convention, nous n'avons donc pas eu ce délai qui apparaît régulièrement. L'équipe a été mise en place de manière quasi immédiate, et NGE, qui a la charge des travaux sous la responsabilité de Covage, a su également mettre en place une politique de recrutement massif sur le département qui nous permet à ce jour d'avoir quasiment complété l'ensemble des équipes, avec les tensions que l'on connaît sur cette problématique de ressources.

Autre point important, le fait que Covage ait anticipé l'aiguillage pendant les phases de négociation ce qui nous permet d'être beaucoup plus sereins sur les 15 000 prises que nous avons à déployer dès cette année.

Le dialogue immédiat avec l'ensemble des opérateurs, nous permet dès maintenant d'envisager l'arrivée de petits opérateurs, d'opérateurs de moyenne importance mais également des OCEN, dès cette première année.

Parmi les points qui restent à améliorer à notre sens, il y a la partie IRU : il existe visiblement un risque d'absence de renouvellement d'IRU, en tout cas certains opérateurs d'envergure nationale le discutent. Cela risque d'être un problème pour s'assurer la prise en charge des investissements de gros entretien et de renouvellement du réseau au-delà de la durée de la DSP. Le modèle risque donc d'être remis en cause et ce n'est pas forcément ce que l'on souhaite.

Nous avons également l'opportunité de recours aux fibres répondant à la norme G652-D, qui permet principalement d'être un peu plus disponibles. Nous rencontrons quelques difficultés dès cette première année, alors que les volumes de déploiement vont être multipliés par 4 dès l'année prochaine sur le département.

Enfin, l'adressage est un sujet majeur à nos yeux puisqu'environ 36% des adresses du territoire que l'on couvre ne sont pas normalisées. C'est donc une problématique pour normaliser ces adresses et permettre à l'ensemble des opérateurs d'accéder à leurs clients. Merci.



Contacts

Questions / Réponses

Ariel TURPIN

Nous allons commencer par les questions posées par écrit sur la plate forme Slido. Monsieur Pillefer, concernant les grands équilibres financiers, les 140 millions d'économies mentionnées dans votre présentation sont faites par rapport à quoi ?

Bernard PILLEFER

C'est une économie par rapport au dossier FSN de phase 1 qui avait été déposé auprès des services de l'État et qui servait de référence pour l'engagement financier de l'ensemble des structures, tant l'État que les collectivités territoriales : il y avait presque 323 millions de financements publics sur le dossier FSN et aujourd'hui l'engagement est tombé à 83,5 millions d'euros, soit 240 millions d'économie. Si l'on extrait le gain réalisé par l'État, cela correspond aux 144 millions indiqués pour les collectivités locales. L'élément de référence est donc bien entendu le dossier initialement déposé au titre du FSN phase 1.

Ariel TURPIN

Les crédits d'engagement de l'État pourront donc être diminués d'autant.

Bernard PILLEFER

Nous allons finaliser la phase 2 courant juin, car il est prévu que nous déposions le dossier à la fin du mois pour valider définitivement l'engagement de l'État et libérer des fonds en effet.

Ariel TURPIN

Quel est le coût annuel d'exploitation à la charge du SMO ? Le SMO versera-t-il des subventions pour les raccordements ?

Bernard PILLEFER

Concernant le coût d'exploitation, je rappelle que nous sommes dans une DSP concessive, il n'y aura donc pas de coût d'exploitation dans le cadre de notre dispositif. Au contraire, puisque nous avons remis en affermage les 99 montées en débit initiales et que les charges qui y sont liées seront aussi assumées par le concessionnaire.

Concernant votre deuxième question, nous allons verser une subvention de raccordement à hauteur de 26 millions d'euros, répartie sur les 10 premières années de la concession.

Ariel TURPIN

Merci beaucoup. J'ai également des questions pour la Lozère. Monsieur Boyer, vous allez couvrir 100% du territoire en FttH et, si j'ai bien compris, tous les raccordements sont considérés comme normaux. Cela veut-il dire qu'il n'existe pas de raccordements longs d'un point de vue contractuel ? Par ailleurs, le délai de raccordement de 20 jours ouvrés est-il aussi applicable aux habitats isolés ?

Henri BOYER

En effet, nous avons tenu à ce que tous les raccordements soient au même prix et traités de la même manière, tout simplement parce que nous savions que les fermes ou les hameaux isolés auraient beaucoup plus de problèmes pour être raccordés, et que les opérateurs demanderaient beaucoup plus d'argent pour ces raccordements que pour ceux des centres-bourgs. Nous avons voulu mutualiser en amenant le réseau à 100 m de chaque limite de propriété, et tous les raccordements seront traités de la même façon, qu'ils soient dans une ferme isolée ou en centre-bourg d'une plus grosse commune.

Ariel TURPIN

Je comprends l'étonnement de la personne qui a posé cette question, quand on connaît votre territoire... C'est la même chose pour les trois départements ?

Henri BOYER

Oui.

Ariel TURPIN

Cela représente une prouesse !

Une remarque s'adresse à l'AVICCA : il faudrait que l'AVICCA se penche sur la problématique l'adressage qui est récurrente en milieu rural. Nous nous y penchons très fortement et nous évoquons régulièrement cette question au sein des TRIP ainsi qu'en assemblée générale, car il y a des sujets que nous avons besoin de partager entre collectivités, sur la manière dont on procède pour avancer sur cette problématique d'adressage puisque, au niveau national, c'est un sujet qui a vraiment du mal à avancer. Nous ferons un nouveau point sur la question de l'adressage lors de la table ronde 2 consacrée au volet technique. On avance très lentement car c'est une problématique qui ne concerne que les RIP. C'est donc aussi à nous d'avancer et de faire un peu de « *forcing* » sur ces questions.

J'ajouterai une question pour la Lozère : on sait qu'il n'est pas simple d'associer des collectivités différentes, avec des objectifs différents, qui sont plus ou moins urbaines ou rurales, qui ont ou pas d'expérience en termes de RIP 1G, etc. Comment êtes-vous parvenus à vous associer avec le Lot et l'Aveyron ?

Henri BOYER

Chacun des trois départements avait une structure différente. Le Lot avait déjà un syndicat mixte. L'Aveyron avait délégué sa compétence au syndicat d'électrification, le SIEDA. D'ailleurs au départ, le SIEDA négociait avec les opérateurs en même temps que nous, mais le conseil départemental de l'Aveyron est rapidement revenu, au travers de son président et de son DGS, lorsqu'ils ont compris l'importance de notre projet. Quant à la Lozère, c'est le conseil départemental qui a commencé à négocier. Dans le premier projet à 38 millions d'euros, le conseil départemental avait voté un coût de 200 euros par prise à la charge des communes. Dans le montage du deuxième projet, nous

avons nous-mêmes délibéré à 150 euros par prise. Quand nous avons monté le syndicat mixte, toutes les communes ont adhéré à ce montant de 150 euros par prise. Maintenant, nous leur proposons 38 euros par prise...

Nous avons énormément communiqué. Nous nous déplaçons même dans les conseils municipaux, avec le directeur général des infrastructures et le directeur des nouvelles technologies du département. Bien souvent, dans les très petites communes, les maires ont des difficultés à expliquer à leur conseil municipal pourquoi il faut adhérer au syndicat mixte. Alors nous prenons notre bâton de pèlerin pour aller au secours des maires dans les conseils municipaux, et une fois que nous avons expliqué les choses, tout le monde comprend qu'il faut à tout prix adhérer, surtout pour un coût somme toute minime.

Ariel TURPIN

Dans l'Hérault, il y a un RIP de première génération très actif et dynamique, comment s'articule-t-il avec le RIP 2G ?

Laurent GRAS

Le réseau d'initiative publique de première génération amène du haut débit à environ 70 000 foyers de l'Hérault et du très haut débit à près de 750 entreprises ou collectivités, c'est-à-dire qu'il y a déjà de la fibre optique qui est délivrée sur le département. La délégation de service public de ce réseau se termine en 2029, il faut donc que qu'on le fasse vivre. Évidemment, il va perdre un certain nombre d'utilisateurs du fait du déploiement de la fibre optique. En contrepartie l'équilibre est assuré avec la mise à disposition des infrastructures, que ce soit les fourreaux ou la fibre optique. Dans le montage qui est proposé, le réseau d'initiative public de première génération va activer les offres entreprises et continuer à les vendre auprès des opérateurs d'entreprises tel que c'est fait actuellement. Cela permet de garantir la vie de ces deux réseaux d'initiative publique pendant les années à venir.

Ariel TURPIN

Monsieur Pillefer, vous avez parlé du dispositif formation mais il faut aussi de trouver des personnes à former. Comment procédez-vous sur votre territoire ?

Bernard PILLEFER

Il y a quelques éléments de préoccupation ou en tout cas de vigilance en effet, et la main-d'œuvre en fait partie. C'est pourquoi, dès la phase de négociation en vue de l'attribution de la DSP, nous avons souhaité débattre de cette problématique. Nous avons d'abord confié au concessionnaire TDF la responsabilité de faire un recensement des besoins auprès des entreprises susceptibles d'être retenues pour assurer le déploiement de la fibre. Un *benchmark* va ainsi être adressé à ces entreprises de la part de TDF pour identifier les besoins. Ensuite, nous travaillons en étroite collaboration avec les services départementaux, tant du conseil départemental d'Indre-et-Loire que de Loir-et-Cher, au titre du social et de l'insertion. Il vont nous aider dans l'identification des personnes à la recherche d'un emploi et susceptibles d'intégrer ces plans de formation.

En Loir-et-Cher, nous avons mis en place un dispositif qui a fait l'objet de communication sur l'ensemble de la France et qui a été reproduit en Indre-et-Loire, c'est le « job 41 » : une plateforme qui permet aux personnes en recherche d'emploi de se faire connaître afin que le département puissent les accompagner dans les orientations de formation. Il y a des liens étroits avec le conseil régional, puisqu'il fait partie des collèges membres du syndicat mixte pouvant aussi nous aider. En effet, la compétence formation professionnelle engage énormément les conseils régionaux. C'est donc ensemble, avec ce partenariat entre TDF et les entreprises susceptibles d'être retenues pour la réalisation des travaux, les conseils départementaux avec leur volet insertion Job 41 et le dispositif équivalent en Indre-et-Loire, et bien entendu avec le conseil régional, que l'AFPA contribuera à la validation des formations et que les plateaux mobiles seront là pour aller à proximité des personnes en recherche d'emploi pour les former et contribuer à accompagner les entreprises. Je crois que l'accompagnement des entreprises est un aspect essentiel pour la réussite de notre plan de déploiement.

Ariel TURPIN

Et il est important de recruter local pour vos projets. Merci à tous les intervenants pour leur participation à cette table ronde, et merci à tous pour vos contributions à ces échanges.