



TRIP automne 2019

5 & 6 novembre

Engagements de déploiements privés :

100% de complétude
avec 0% de fonds publics ?

Table ronde 3 - Intervenants

- Nicolas GUÉRIN, Secrétaire général - Orange
- Arthur DREYFUSS, Secrétaire général - Altice France / SFR
- Pascal RIALLAND, Président du directoire - Covage
- David EL FASSY, Président - Altitude Infrastructure
- Dimitri MANCHUELLE, Chef de mission stratégique aménagement numérique - Métropole Européenne de Lille

Animation : Ariel TURPIN, Délégué général - Avicca





Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

Ariel TURPIN, Délégué général - Avicca

Ceux qui connaissent l'Avicca et qui fréquentent les TRIP savent que la question prioritaire de complétude est depuis plusieurs années un de nos chevaux de bataille. Qu'il s'agisse de la zone très dense (ZTD), de la zone AMII ou bientôt demain de l'AMEL, qu'il y ait ou pas de L. 33-13, ces zones ont toutes un point commun, comme le rappelait Laurent Rojey, directeur de l'Agence du Numérique, lors du TRIP de printemps : elles doivent être couvertes sans subvention publique, à 100% sur fonds privés. C'est une bonne chose en soi, mais comment faire sachant que, par exemple pour la ZTD, aucune obligation réglementaire n'oblige à la complétude ? Sur les zones AMII où les déploiements sont massifs aujourd'hui, nous sommes encore très loin du compte en termes de complétude. Sur les anciennes zones RIP passées en zone d'initiative privée, le bilan est également assez négatif, que ce soit avec ou sans CPSD. Alors comment aborder la complétude de ces zonages ?

Pour en parler, les acteurs des déploiements privés se trouvent à mes côtés : Nicolas Guérin, secrétaire général d'Orange ; Arthur Dreyfuss, secrétaire général d'Altice France / SFR ; Pascal Rialland, président du directoire de Covage ; et David El Fassy, président d'Altitude Infrastructure. Pour réagir aux propos de ces intervenants qui déploient aujourd'hui massivement en zone d'initiative privée, j'ai demandé à Dimitri Manchuelle, chef de mission stratégique aménagement numérique à la Métropole Européenne de Lille de nous rejoindre au sein de cette table ronde.

Une plateforme Slido est à votre disposition pour toute question aux différents intervenants ou pour toute remarque et, dans la mesure du possible, je demanderai à chacun des intervenants de répondre de la manière la plus précise et concise possible pour laisser de la place aux temps d'échanges et de débats.

Commençons par la première zone, la plus ancienne, la zone très dense qui fête ses 10 ans (d'un point de vue réglementaire).

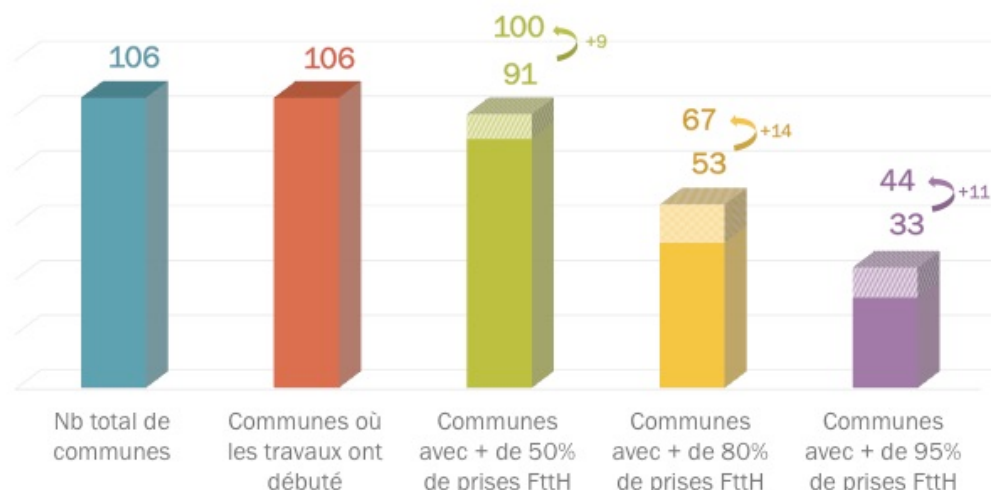


Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?



ZTD : la question de la complétude (évolution entre le T2 2018 et le T2 2019)



Sources : Arcep et Avicca

4

ZTD : la question de la complétude

Voici des diagrammes représentant le niveau de complétude de la zone très dense. Il y a deux manières de lire ces schémas : on peut se dire que le boulot est fait, que la fin est proche et que tout va bien ; mais une autre vision se défend aussi, qui est de se dire que, pour une zone qui était supposée être très rentable et où les opérateurs étaient supposés se faire concurrence par les infrastructures, on est encore très loin du compte. Aujourd'hui par exemple, il peut sembler très choquant que, 10 ans après, 3 grandes villes comme Lille, Toulon ou Clermont-Ferrand, affichent moins de 50% de raccordables...

Nous allons d'abord nous intéresser à cette zone très dense pour se demander comment on peut assurer sa complétude à courte échéance ? Je pose d'abord cette question à Nicolas Guérin, secrétaire général d'Orange, en y ajoutant la remarque suivante : ne vous sentez-vous pas seuls parfois sur cette grande zone très dense ?

Nicolas GUÉRIN, Secrétaire général - Orange

Seuls non, car nous sommes très nombreux et que la concurrence est très active sur la zone très dense. Le meilleur moyen de répondre à la question de la complétude est de vous rassurer sur le fait qu'il y a eu une accélération généralisée du très haut débit en France. C'est vraiment cela qui doit lever les derniers doutes que vous pouvez avoir sur la complétude.



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

Quelques chiffres, très rapidement : entre 2012 et 2018, tous opérateurs confondus, nous avons déployé la fibre dans 7,5 millions de foyers ; et entre 2018 et 2019, nous en avons encore raccordés 7,5 millions. Sur la dernière année 2019, nous aurons déployé 4 millions de prises. Orange produit 10 000 prises par jour ouvré. Vous voyez l'accélération énorme des déploiements : nous serons au rendez-vous. Quand vous regardez les courbes de déploiements, vous constatez que l'accélération massive de ces dernières années va nous permettre d'assurer la complétude.

Maintenant pour répondre à la question sur la ZTD, il y a plusieurs moyens. La première réponse pourrait être de dire que, effectivement, nous n'avons pas d'engagement sur cette zone. On nous a mis des obligations sur les zones AMII, avec des risques de pénalités et d'amendes très forts, et la ZTD devrait donc être moins déployée en l'absence d'engagement... Ce pourrait être une première façon de répondre.

On pourrait aussi répondre en disant que c'est une remarque très surprenante. Depuis des années, on nous parle de fracture numérique et on impose aux opérateurs de réduire la fracture numérique en priorisant les zones à faible éligibilité ADSL, et aujourd'hui, alors qu'il y aurait des déploiements massifs sur la zone AMII, on viendrait nous reprocher de ne plus faire la zone très dense... C'est quand même assez surprenant.

Mais ce n'est pas ainsi que je vais vous répondre. La réalité, c'est que nous continuons de déployer la zone très dense de manière massive et importante, comme nous faisons les zones AMII, les zones AMEL et les zones RIP...

Sur la ZTD, entre le T3 2018 et le T3 2019, notre production a été augmentée de 10%. Nous produisons donc massivement, et Orange n'abandonne pas du tout la zone très dense. Nous déployons de manière massive sur toutes les zones et en accélérant nos déploiements pour être à tous les rendez-vous, ceux que nous avons avec le régulateur, ceux que nous avons avec les collectivités sur les zones RIP, et ceux que nous avons surtout avec nos clients puisqu'il y a énormément d'attente, et en particulier sur les zones qui en ont le plus besoin. Nous déployons le très haut débit pour nos clients avant tout, et un peu aussi pour nos salariés puisque l'avenir d'Orange est dans la fibre, et ce déploiement pour nos clients et nos salariés est extrêmement important en ZTD. Plus 10% de déploiements en zone très dense en un an, cela va nous permettre d'atteindre des niveaux très élevés de déploiement. Aujourd'hui, nous sommes à 76% de la zone très dense, à comparer aux 83% de la zone AMII.

Ariel TURPIN

Merci. Arthur Dreyfuss, aujourd'hui SFR est vraiment mobilisé pour faire plus de communes en zone AMII et également en zone RIP via le processus AMEL, mais finalement vous vous êtes un peu retirés des déploiements en zone très dense. Pour



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

assurer la complétude, allez-vous revenir pour permettre de parvenir rapidement à la couverture intégrale de ces communes ?

Arthur DREYFUSS, Secrétaire général - Altice France / SFR

Tout d'abord, je souscris en tous points à ce que vient de dire Nicolas Guérin. Lors de précédents TRIP de l'Avicca, il y a deux, trois ou quatre ans, l'inquiétude sur la capacité à faire des opérateurs était réelle, mais aujourd'hui l'ensemble des personnes que vous avez devant vous, l'ensemble des entreprises et l'ensemble des salariés, sont mobilisés. L'époque a véritablement changé. Plus nous investissons et plus nous sommes présents sur le terrain, plus l'impatience des collectivités, celle de nos clients et futurs clients, grandit, c'est assez normal.

Pour parler spécifiquement de SFR, notre histoire est un peu particulière sur la zone très dense. En réalité, sur un peu plus de 6 millions de prises, SFR est présent sur 5,8 millions de prises. L'histoire d'Altice/SFR/Numericable s'est d'abord faite autour des réseaux câblés, c'est pourquoi notre présence est en réalité à quasi 100% de la zone très dense. Toutefois, le sujet de votre question est le FttH ; nous commercialisons sur environ 50% de cette zone très dense en FttH, avec environ 800 000 prises en propre (c'est-à-dire des prises que nous avons déployées).

Par conséquent, nous sommes loin, en termes de FttH, de la totalité de cette zone très dense, mais la réalité est que nous y offrons déjà le très haut débit. Nous priorisons aujourd'hui les déploiements en zone moyennement dense, en zone RIP, en zone AMEL, parce que nous avons des objectifs très forts qui sont contrôlés par le régulateur et le gouvernement. Mais nous n'oublions pas la zone très dense parce que nous y sommes déjà historiquement présents, que nous y commercialisons des offres et que nous y avons beaucoup de clients, même si la concurrence, et notamment celle d'Orange, y est particulièrement forte.

Ariel TURPIN

Merci. Pascal Rialland, Covage a une zone très dense un peu particulière avec des obligations de complétude sur certaines communes des Hauts-de-Seine. Comment Covage pourrait voir s'organiser la complétude sur la zone très dense ?

Pascal RIALLAND, Président du directoire - Covage

En effet, l'histoire de Covage fait que, sur la zone très dense, nous avons aujourd'hui un peu moins de 300 000 prises sur les Hauts-de-Seine. Lorsque nous avons fait l'acquisition de ce réseau qui était partiellement déployé, nous avons pris deux engagements : un engagement de réingénierie du réseau et surtout un



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

engagement de complétude du réseau. De ce point de vue, nous avons une expérience dans les zones très denses qui intègre bien évidemment la commercialisation qui est très rapide, avec des taux de pénétration très élevés sur cette zone.

Partant de cette expérience plutôt réussie, notre ambition est d'aller chercher d'autres périmètres à déployer en zone très dense et nous sommes en discussions actives sur plusieurs géographies. Comment procédons-nous ? Premier point évidemment, il doit s'agir d'une zone sur laquelle il y a une carence de déploiement. Quand il y a une zone avérée de carence de déploiement, on commence à regarder quelle est la réalité du potentiel. La deuxième condition pour agir, c'est d'avoir un soutien de la collectivité locale ou des collectivités locales. Dans notre ADN, nous n'irons jamais faire quelque chose qui aille à l'encontre de ce que souhaitent faire les collectivités locales. Si ces deux conditions sont réunies, nous nous assurons de la faisabilité technique du déploiement et, accessoirement, de la commercialisation de ces zones qui est finalement un risque assez restreint en 2019.

C'est-à-dire qu'aujourd'hui, nous avons mobilisé à la fois des compétences mais aussi des capitaux et il est clair que, si nous avons des opportunités de déployer pour assurer la complétude de ces zones, nous saurons le faire. Il y a 6,5 millions de prises en zone très dense, il en reste à peu près un million à déployer et nous regardons plus spécifiquement des zones de basse densité dans les zones très denses. Nous avons aujourd'hui environ 300 000 prises et nous serions ravis de doubler ce volume dans les années qui viennent.

Ariel TURPIN

Concernant la zone AMII, j'ai souligné en introduction les déploiements massifs des opérateurs, et je partage tout à fait ce qui est dit sur le rythme de déploiement. La question qui nous intéresse ici est la complétude, car on sait très bien que ce qui a été fait était tout de même le plus facile. À un moment, il va falloir s'attaquer à ce que nous connaissons dans les RIP au travers de déploiements sur l'aérien, avec de forts linéaires, ou des déploiements d'habitats pavillonnaires...



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?



AMII historique : la question prioritaire de la complétude (évolution entre le T2 2018 et le T2 2019)



6

AMII historique : la question prioritaire de la complétude

Sur la zone AMII, un peu plus de 300 communes sont couvertes à plus de 95% sur les 3 000 communes de la zone. Comment assure-t-on cette complétude et dans quel délai ? Est-ce que nous ne verrons la complétude qu'à la toute fin ? Le fait de couvrir des communes à seulement 80% ne pose-t-il d'ailleurs pas des problèmes de commercialisation ?

Nicolas GUÉRIN

Des problèmes de commercialisation, je ne sais pas parce que la notion d'éligibilité est bien connue depuis longtemps dans les télécoms, on l'a connue sur le cuivre. Nous sommes à 83% de locaux raccordés en zone AMII, soit 6,2 millions de logements, mais il est vrai que ce chiffre masque des disparités importantes puisque par exemple en Mayenne, il y a plus de 90% de raccordables, 91% dans le Bas-Rhin, 79% en Corse du Sud, et 20 communes des Yvelines font partie de ce que l'on appelle le club des villes fibrées à plus de 85%... Cette disparité existe, mais que fait-on pour être sûr de parvenir à l'objectif et à la complétude ? On améliore le processus de production en permanence et on accélère.

Améliorer le processus de production, c'est notamment recruter. C'est un vrai gros sujet car nous avons des difficultés à recruter chez nos sous-traitants et dans nos effectifs pour avoir des gens capables de déployer toujours en nombre suffisant. De plus en plus, Orange pilote ses partenaires avec une proximité très forte, avec le



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

programme Supersonic qui a déjà fait ses preuves et nous en voyons les résultats dans les productions. Nous anticipons les commandes de matériels et nous avons multiplié nos fournisseurs de fibre. Nous avons aussi un bon partenariat avec les collectivités qui nous aident et nous avons beaucoup amélioré les relations avec les ABF, même s'il reste quelques situations un peu compliquées. Sur ce point, nous espérons encore progresser énormément avec l'aide des collectivités parce que nous avons beaucoup de refus ou de retards dans les autorisations...

Voilà comment nous faisons ; nous améliorons l'outil de production en permanence et nous augmentons le volume. D'ailleurs la courbe est très claire : sur la zone AMII, nous ferons 2,5 millions de logements l'année prochaine, nous en sommes sûrs car nous avons l'outil pour le faire. Les seuls cas ne permettant pas la complétude qui se poseront seront les refus de déploiement de la part d'un tiers. C'est toujours le même débat, mais c'est prévu par la réglementation, on l'accepte...

Ariel TURPIN

Y en a-t-il beaucoup, avez-vous des chiffres sur ce point ?

Nicolas GUÉRIN

Nous n'avons pas consolidé les chiffres. Nous avons engagé depuis le mois de septembre des débats avec l'Arcep pour suivre les chiffres des refus, surtout pour bien en comprendre la nature. Nous menons ce travail avec l'Arcep et avec le gouvernement, pour voir comment essayer de lever ces refus, comment en limiter le pourcentage et améliorer la complétude. Mais ce travail commence seulement.

Aujourd'hui, notre priorité est de couvrir. Vous dites que nous faisons le plus facile... Mais nous faisons le volume ! Il a effectivement un enjeu majeur avec un délai très bref, pour déployer massivement et partout. Cela ne s'est jamais vu en France. Alors, effectivement, on fait tout ce qu'on peut, on raccorde le plus vite possible le plus grand nombre de prises, on ne peut pas nous le reprocher. Et nous travaillons plus calmement sur les cas de refus, ou sur les problèmes administratifs pour essayer d'améliorer et d'atteindre la complétude la meilleure possible. C'est une logique ultra classique d'opérateur et c'est la même partout dans le monde - en Afrique et en Europe, là où on déploie du FttH, on procède ainsi.

Orange est le premier opérateur européen de fibre avec plus de 30 millions de foyers raccordés. Ne croyez pas qu'il y a une spécificité française sur la réalité du déploiement FttH. C'est plus facile réglementairement dans d'autres pays, mais sinon la réalité du FttH est la même en Espagne, en Pologne, en Roumanie...



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

Ariel TURPIN

Du côté de SFR / Altice, comment voyez-vous la complétude de la zone AMII ? Avez-vous la même stratégie ? Avez-vous aussi des refus ?

Arthur DREYFUSS

Dans la période qui va nous emmener jusqu'à fin 2020, et encore un peu après notamment sur les RIP et les AMEL, nous sommes tous dans le même bateau pour parvenir à fibrer le pays. Nous partageons exactement la même réalité que celle d'Orange, et le quotidien des collectivités est le même que le nôtre. Nous avons tous la même ambition qui est de voir l'ensemble des engagements respectés et tenus, et que le pays soit fibré dans les délais sur lesquels nous nous sommes engagés. Effectivement, le principe de réalité nous rattrape parfois avec des difficultés techniques ou administratives, des processus réglementaires... Nous devons vivre avec cette réalité, composer et trouver des solutions.

L'enjeu des 18 derniers mois a été de mettre en place une usine de production. Les chiffres du régulateur en sont d'ailleurs le meilleur témoignage : l'usine de production est en marche, le déploiement fonctionne, les volumes sont là... Aujourd'hui, notre rythme de croisière est de plus de 100 000 prises par mois. Cette réalité, que nous n'avions jamais connue chez SFR ni dans le pays, va se poursuivre avec l'objectif de complétude. On ne va pas se poser la question de la complétude dans 15 ans, on se la pose dès aujourd'hui parce que la complétude n'est pas une option. C'est une obligation dans un calendrier réglementaire et nous allons la respecter.

Nous avons bien vu les discussions autour de la complétude des engagements passés. On en a beaucoup parlé, mais en réalité, sur les engagements pris avant 2015, SFR était en retard sur 15 PM. Nous nous sommes engagés à les finaliser d'ici fin 2019, et ils le seront. Aujourd'hui, nous mettons tout en œuvre pour n'avoir aucun retard en termes de complétude pour les engagements en cours et à venir.

Nicolas GUÉRIN

Concernant les problèmes de raccordement, il faut avoir conscience que le taux de pénétration du FttH est de 37%. Il faut rapporter cela au processus d'installation et au fait de devoir faire passer des fils dans les appartements, etc. Il y a encore de la résistance, il faut être clair. La résistance principale sur les cas de refus, c'est : « ça va défigurer l'appartement », « le fil ne doit pas passer en aérien sur la maison », « je ne veux pas faire de tranchée dans le jardin »... Cette réalité persistera tant qu'on n'aura pas travaillé sur l'intérêt du FttH et de la fibre... On parle beaucoup des déploiements partout, mais on oublie un peu de valoriser les usages.



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

Ariel TURPIN

Ce n'est pas l'objet de la table ronde, mais nous parlons beaucoup d'usages à l'Avicca, il y a une vie après les réseaux, ce n'est pas l'alpha et l'oméga de nos travaux.

Pascal Rialland, Covage a aussi une zone AMII en cours de déploiement, comment voyez-vous cette complétude ? L'Avicca est très souvent sollicitée par des maires à qui on a dit que leur territoire était couvert, adressable, etc., mais quand les habitants contactent l'opérateur, on leur répond qu'ils ne sont pas raccordables... Ce qui intéresse les élus, surtout à l'approche d'échéances électorales, c'est toujours 100% de complétude, parce qu'il y a une règle qui s'observe dans de nombreux domaines, et pas uniquement les télécoms : ceux qui n'ont pas de service sont ceux qu'on entend le plus souvent. Quelle est votre expérience de la zone AMII et de sa complétude ?

Pascal RIALLAND

Sur la Métropole Européenne de Lille, il y a une géographie que l'on appelle la Vallée de la Lys où nous déployons sur plusieurs communes. Pour répondre à la question, la zone AMII compte 13,7 millions de prises et, selon les chiffres de l'Arcep, il restait environ 6,4 millions de prises à déployer à la fin du T2. Par rapport aux échéances fixées, l'enjeu industriel est extrêmement élevé. Je n'ai aucun doute sur le fait que les outils industriels d'Orange et SFR sont à pleine vitesse, y compris sur les zones AMII.

Au-delà de ces grands mouvements industriels, nous avons la conviction qu'il y a une difficulté à assurer la complétude à la date fixée, à la fois sur les derniers pourcentages dans une vision très micro-géographique, mais aussi quand on regarde les millions de prises qui restent à déployer dans les 12 mois qui viennent. Il y a en effet des poches de 10 ou 20 000 prises sur lesquelles on ne voit pas du tout d'activité de déploiement, ou très peu. Ce n'est pas une critique, c'est la réalité de la complexité de déployer un tel périmètre à une telle vitesse : on peut difficilement être partout en même temps.

À la lumière de ce que nous avons découvert sur la Métropole Européenne de Lille, si la question est vraiment la complétude à l'échéance donnée, nous pensons qu'il est potentiellement possible pour des sociétés comme les nôtres, qui sont déjà présentes géographiquement dans pas mal d'endroits (Covage opère 43 réseaux), d'aller également déployer sur des zones AMII sur lesquelles, de toute évidence, il y aura des difficultés à tenir les échéances.

Évidemment, cela impose les mêmes conditions que celles décrites pour la zone très dense. C'est-à-dire qu'il ne faut pas qu'il y ait de déploiement. Si le déploiement est



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

commencé, ça ne sert à rien d'y aller, il va se terminer et on ne fera sans doute pas mieux. Il faut donc qu'il y ait une carence de déploiement et il faut qu'il y ait une volonté des collectivités locales pour qu'un autre acteur vienne intervenir sur cette zone. Et puis, cela ne peut se faire qu'en bonne intelligence avec Orange et SFR, car cela veut dire qu'un autre acteur va reprendre des engagements qui ont été pris par Orange et SFR.

Si la question est vraiment de réaliser le déploiement le plus vite possible sur ces zones, je pense que, à la marge, puisqu'on parle de quelques centaines de milliers de prises, on peut trouver des solutions alternatives pour le poursuivre. Après, au niveau micro, nous avons les mêmes problèmes qu'Orange et SFR pour faire les derniers pourcentages d'une zone, qui sont toujours difficiles à réaliser pour des raisons techniques très diverses. Pour autant, notre intérêt est d'aller faire ces derniers déploiements.

Ariel TURPIN

Avant d'aborder le sujet des AMEL avec Altitude Infrastructure, je demanderai à Dimitri Manchuelle une première réaction sur ce qui vient d'être dit. Je rappelle que la Métropole Européenne de Lille avait un projet de RIP mais l'État a invité en 2013 la métropole à y renoncer pour opter pour des déploiements privés. Quels bilans et quelles perspectives en tirez-vous ?

Dimitri MANCHUELLE, Chef de mission stratégique aménagement numérique - Métropole Européenne de Lille

J'apporterai en effet un témoignage de collectivité avec un territoire particulier et représentatif des participants à cette table ronde. Le projet de DSP de la métropole a été abandonné en 2013 suite à diverses pressions, dont celle de l'État avec la mise en place du Plan France Très haut débit et des CPSD (Conventions de programmation et de suivi des déploiements). Sur le territoire, 11 communes étaient déployées par Orange et 70 par SFR. Après quelques péripéties dues aux retards considérables de déploiement de la part d'un des deux opérateurs, la recomposition des zones d'intervention des opérateurs en 2015-2016 a permis à Covage d'entrer sur sa première zone AMII sur 13 communes pour un volant de 50 000 prises.

Aujourd'hui, le bilan n'est pas totalement négatif mais il est quand même en demi-teinte. Je rejoins les opérateurs sur la capacité de production qui a augmenté. Avec le rouleau-compresseur Orange et son programme « Supersonic », et la professionnalisation considérable des processus de déploiement de Covage, on ne peut pas nier la volonté de produire de la prise, que des moyens sont mis en œuvre



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

et qu'il y a une véritable amélioration des process de production des opérateurs sur ces dernières années.

Maintenant, le sujet de la complétude est aussi un sujet politique pour les élus locaux. Il y a une réalité qu'il faut absolument partager avec les opérateurs, c'est ce que j'appelle le syndrome de Tocqueville. Si vous avez une commune déployée à 80%, vous avez certes des problèmes de riches, mais pour les 20% restants, c'est juste insupportable. Concernant les 15 PM sanctionnés chez SFR, nous n'avons pas eu le compte des PM chez Orange... Mais quand je fais le compte des PM non complets au bout de 5 ans, ne serait-ce que sur mon territoire, 15 est un chiffre qui me fait doucement sourire...

Il y a quand même une réalité de mitage des déploiements, avec des trous qui sont insupportables pour les gens qui voient que leurs voisins ont la fibre, et avec des opérateurs qui ne se sont pas mis en ordre de marche pour répondre à ces sollicitations... Aujourd'hui, lorsqu'un quidam va dans la boutique d'un FAI en disant « je veux la fibre, tous mes voisins l'ont » et qu'il n'est pas éligible, on lui dit d'aller voir son maire ! Voilà ce qu'on lui répond... Et pour le maire, il est quand même compliqué d'aller au devant de la population expliquer à quelqu'un qu'il n'est pas éligible pour des raisons qu'il ignore, puisque les raisons sont chez l'opérateur, et que son horizon d'éligibilité n'est pas connu... En dehors de la réglementation à plus de 5 ans ou à 2022 avec le L. 33-13, que répondre ?

C'est une réalité de terrain que les opérateurs n'assument pas aujourd'hui et qui est assumée par les élus locaux. En cette période d'élections municipales prochaines, la tournée des popotes et les réunions publiques sont vraiment sympathiques ! Vous remplissez une salle avec 500 personnes pour expliquer ce que vous allez faire sur le prochain mandat, vous avez 20 personnes qui n'ont pas la fibre et qui mettent la réunion par terre ! C'est un vrai problème.

Par rapport à la complétude, je réagis à la notion de raccordable sur demande que l'on traîne depuis le début du Plan France Très haut débit. Les raccordables sur demande sont les prises qui sont un peu compliquées à faire ou pour lesquelles il n'y a peut-être pas de réalité économique à les rendre raccordables tout de suite. Elles sont donc considérées comme raccordables sur demande, et quand les personnes situées derrière le dernier point de branchement réclament la fibre, on va poser le point de branchement et les rendre éligibles dans un délai de 6 mois. C'est la philosophie de la réglementation mais, en réalité, en zone AMII, les prises raccordables sur demande ne sont pas commercialisées. Ce qu'il faut comprendre dans « raccordable sur demande », c'est que la demande ne peut pas s'exprimer. Aujourd'hui, les prises raccordables sur demande dans les zones AMII sont des prises qui n'existent pas, et qui n'ont pas d'horizon non plus.

Quand nous avons vu les engagements L. 33-13 avec une complétude à 92% fin 2020, soit 8% de raccordables sur demande... En l'état actuel de la stratégie des FAI et des OCEN qui ne commercialisent pas ces prises, ce sont 8% de prises qui n'existent pas... Si je continue le compte, c'est 92% de quoi ? La question est



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

amusante puisque, dans les conventions signées (les CPSD), on se base sur l'INSEE qui donne un nombre de locaux professionnels, de logements etc. Aujourd'hui, sur le territoire, certaines communes sont déployées à plus de 100%, voire largement plus ! L'une d'elles est à 119%... En comité de suivi, Orange fait un peu de gymnastique pour ne pas être à 120% de complétude sur une commune, parce que cela se voit un peu !

Mais c'est une réalité. Qui compte les locaux et qui détermine la base de calcul du nombre de locaux à rendre raccordables ? C'est l'opérateur. Par conséquent, si l'opérateur ne compte pas le local, sachant qu'il peut s'agir d'une erreur de bonne foi - il peut l'oublier, il peut même « oublier » une zone d'activités qui est malencontreusement au bout de la ville -, ces prises n'existent pas et ne rentrent pas dans le pourcentage de complétude.

Cela, pour une collectivité, c'est très difficile à suivre. Je n'ai pas un syndicat mixte avec 80 personnes, je ne vais pas aller faire du relevé de BAL ou compter les 600 000 prises. Quand on dit qu'une commune est à 90% et que s'il y a 10% de personnes qui râlent, ce sont certes des problèmes de riches, mais ces 90% ne sont peut-être en fait que 80% ou 75%. Aujourd'hui, je ne sais pas le dire.

Les 92% fin 2020, c'est un vrai sujet. C'est déjà 8% de prises qui n'existent pas, plus un volant de prises qui n'a peut-être pas été comptabilisé par un opérateur et qui n'existent pas non plus. Il peut y avoir des tas de raisons à cela, dont certaines peuvent y compris être liées à la collectivité (le plan d'adressage n'est pas bon, une maison qui ne se voit pas n'a pas été comptabilisée...).

J'en veux pour preuve qu'actuellement chez les opérateurs, il n'existe pas de processus de remontée d'information et de correction pour ces prises qui n'existent pas. Quand je signale à un opérateur qu'il manque une prise, parce qu'une entreprise ou un particulier qui ne se trouve pas sur la carte d'éligibilité m'a appelé et que je ne retrouve non plus l'adresse dans les fichiers IPE, il n'existe pas de procédure pour dire qu'une maison existe, quand bien même elle ne figure pas sur carte de l'opérateur.

Concernant la ZTD, nous avons vu des graphiques avec des chiffres globaux où tout va bien. Sur la métropole, Lille fait partie des 10 communes couvertes à moins de 50% (elle est à 40%) et ce sera la dernière commune fibrée du territoire. Lille, la ZTD si attractive pour les investissements privés, est finalement la seule commune qui ne répondra pas à l'objectif du bon débit pour tous en 2020 ! C'est-à-dire que c'est la seule sur laquelle nous n'avons pas pu réduire la fracture numérique... Historiquement, Lille était une commune câblée, il y a donc du câble non modernisé (à 100 Mbit/s), mais pas de complétude. Il y a eu des déploiements importants d'Orange qui a fait les 40% de FttH, ce qui correspond au nombre de logements collectifs de la commune. C'est-à-dire que les collectifs étaient déjà câblés en 2010, aujourd'hui, ils sont fibrés ; mais en revanche tous les logements individuels situés autour n'ont toujours rien, et pas forcément d'ADSL non plus !



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

Aujourd'hui, la réalité de la ZTD, c'est que là non plus nous n'avons pas d'horizon. La seule certitude, c'est que l'horizon 2020-2022 ne sera pas atteint. Lille est la seule commune du territoire sur laquelle nous avons la certitude qu'à fin 2020 et à fin 2022, il y aura toujours une carence ADSL, des foyers sans solution très haut débit, et qu'il n'y aura toujours pas d'horizon à faire partager à la population...

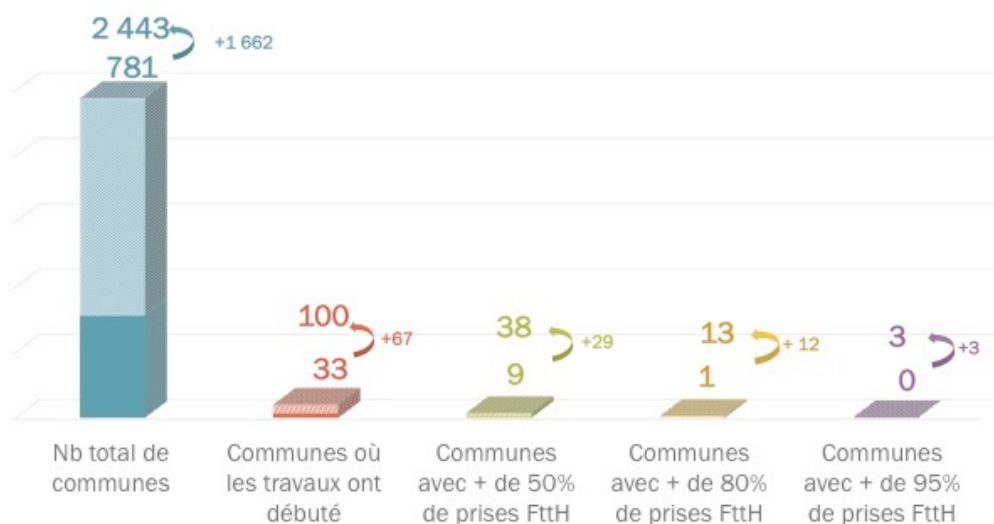
Les chiffres très globaux de la ZTD montrent qu'effectivement, il y a eu de la production de prises, mais quand on regarde un peu plus à la loupe... Je me réjouis que Covage vienne investir sur ses fonds propres pour mettre un peu de concurrence sur cette zone, mais j'aimerais que Covage n'aille pas fibrer les collectifs qui sont déjà câblés et qui ont été fibrés par Orange... J'aimerais bien qu'il y ait un peu de coordination. Comme le disait Pascal Rialland, la concertation avec la collectivité est la bienvenue. Mais il faut aussi une concertation entre opérateurs, que la collectivité a un peu plus de mal à organiser.

Ariel TURPIN

Merci. Je suis sûr que cela appellera des réactions des intervenants. Il y a des sujets qui reviennent très souvent sur les raccordables sur demande, les raccordements longs, les référentiels statistiques...



Extensions ZIPRI* post AMII : les discours et les faits (évolution entre le T2 2018 et le T2 2019)



Sources : Arcep et Avicca

* Hors situation particulière des communes de La Réunion

8



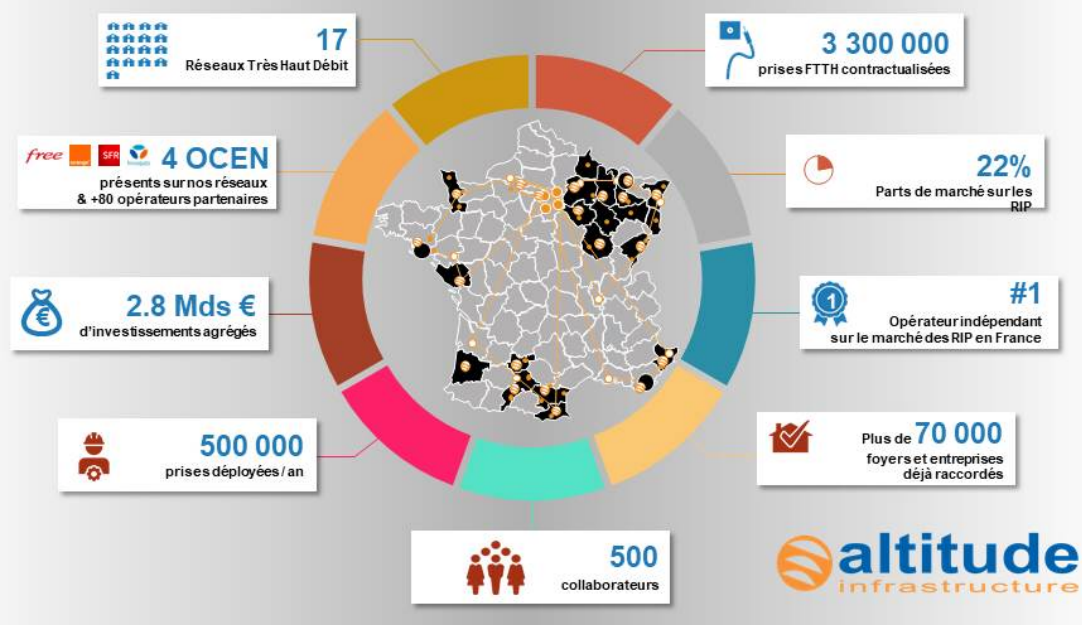
Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

Extensions ZIPRI post AMII : les discours et les faits

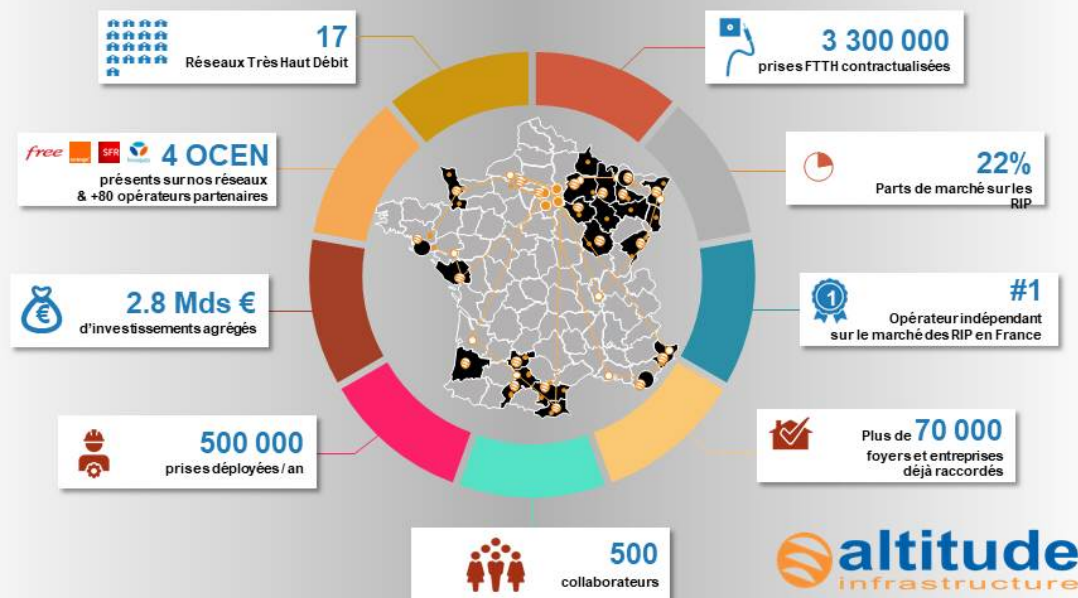
Il y a une autre zone avec beaucoup de raccordables sur demande et de raccordements longs ou complexes, c'est la zone AMEL. La question de la complétude est supposée changer avec les AMEL et il y a des échéances très fortes, y compris pour la fin de cette année pour certains. Mais si l'on regarde ce qui a été fait jusqu'à présent sur les 781 communes passées de la zone RIP en zone privée, le bilan est vraiment mauvais, ne serait-ce qu'en termes de démarrage des travaux... Autant dire que les AMEL vont être regardés de très près, et pas uniquement par l'Avicca d'ailleurs. C'est une question que je pose à David El Fassy d'Altitude Infrastructure qui est le premier opérateur à avoir signé un AMEL avec l'État.

David EL FASSY, Président - Altitude Infrastructure



Merci pour cette question. En introduction, je vais quand même donner quelques chiffres. Il est vrai qu'il y a une locomotive en France qui s'appelle Orange en termes de déploiements, mais nous sommes pas mal à suivre le mouvement. Altitude Infrastructure n'intervient vraiment que dans la zone d'initiative publique, c'est pourquoi j'ai été si long à intervenir dans la table ronde, n'étant pas concerné par la ZTD et la zone AMII. Nous intervenons dans une zone où la résistance à la bascule au FttH est *a priori* beaucoup plus faible qu'ailleurs. Depuis que les grands opérateurs sont arrivés sur les plaques, la bascule vers le FttH est vraiment très rapide.

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?



En termes de déploiement, 4 millions de prises seront déployées en 2019. Le nombre total de prises qu'Altitude Infrastructure doit déployer sur le plan national représente bon an mal un 10% du nombre de prises françaises à déployer. Cette année, nous allons déployer 300 000 prises, c'est-à-dire que nous ne serons pas tout à fait dans le rythme puisqu'avec 10% de parts de marché, nous devrions être à 400 000, mais je rappelle que nous avons démarré un peu plus tard dans le FttH. Et nous serons dès l'année prochaine sur un rythme qui sera entre 5 et 600 000 prises déployées. Alors, on ne sera pas à 10 000 prises par jour, mais aux alentours de 2 à 3 000 prises, ce qui n'est pas mal compte tenu de notre taille.

Pour revenir à la zone AMEL, nous ne nous posons pas la question de la même façon parce que nous avons été éduqués par les réseaux d'initiative publique et par des contrats extrêmement contraignants. Le nombre total de prises que nous avons à déployer est de 3,3 millions, dont 200 000 en AMEL et nous n'allons pas revoir tous nos process et notre façon de travailler pour 200 000 prises en AMEL : nous allons les déployer comme nous avons l'habitude de le faire.

Nous avons deux engagements AMEL, un dans le territoire de la Côte d'Or et un autre dans les Landes. Si je prends pour exemple de la Côte d'Or, nous avons un engagement de déploiement avec 8% de raccordables à la demande ou raccordements longs. Nous nous sommes engagés à finir en 2021 en Côte d'Or, donc nous nous dépêchons, et nous venons de finir les études et l'ingénierie définitive. La bonne nouvelle, c'est que finalement, nous ne serons qu'à 2% (par rapport au nombre de prises globales que nous avons à adresser au démarrage).



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

Dans le cadre des AMEL que nous avons signés, nous intervenons sur des territoires où il y a eu en général un RIP de 2^{ème} génération pour démarrer le FttH, et nous arrivons dans la continuité. Le premier gros travail réalisé a été mené avec les collectivités pour détourner spécifiquement les communes et les SRO, afin de pouvoir venir en complément des déploiements réalisés soit par un autre opérateur, soit par la collectivité - je pense à la Côte d'Or qui intervient dans le cadre d'un affermage. Une fois les études terminées par rapport à ce détournement, nous avons déterminé qu'il y aura seulement 2% de raccordables sur demande.

Je tiens à préciser que cette histoire de complétude est aussi un sujet d'équilibre économique. Si cela pose tant de difficultés c'est que certains se demandent effectivement pourquoi aller chercher à prix d'or un abonné qui, *a priori*, ne rapportera pas plus qu'un abonné qui ne coûte pas un prix d'or. Le Plan France Très haut débit a été mis en place pour corriger cela.

Il faut aussi pouvoir regarder, comme Éric Jammarron d'Axione s'en est fait l'écho hier à la première table ronde, le côté pragmatique et se demander comment on peut faire en sorte qu'un raccordement isolé, long ou à la demande, donc un raccordement plus cher en résumé, puisse être fait dans de meilleures conditions. Quand il faut aller chercher un abonné un peu éloigné, il peut y avoir des frais Enedis considérables. Nous estimons que, si quelqu'un veut s'abonner, c'est qu'*a priori* il était déjà abonné au cuivre (dans la majorité des cas), ou bien qu'il a de l'électricité. Par conséquent, on aimerait bien pouvoir réemprunter ces chemins. Quand on loue une zone arrière à Orange, on paie 100% de la zone arrière, et on aimerait bien que 100% des foyers soient adressables via les infrastructures d'Orange, étant donné que l'on paie 100%... On n'a pas de distinction entre le nombre de personnes que l'on paie derrière la zone.

Il faudrait aussi voir comment améliorer ce fameux coût pour aller chercher les derniers abonnés en réutilisant un maximum d'infrastructures mobilisables. Mais nous posons le sujet un peu différemment parce que nous sommes habitués aux contrats RIP, qui sont des contrats engageants et avec pénalités à l'appui.

D'ailleurs, j'ai vu une question sur la plateforme Sido à laquelle je me permets de répondre : nous pensons déjà la complétude de demain, c'est-à-dire que lorsque nous déployons, l'ingénierie est faite avec tous les terrains viabilisés que l'on prévoit d'avance. Nous préposons des PBO pour des parcelles qui vont être construites. Quand il n'y a rien de fait, on ne fait rien évidemment, mais quand des programmes sont engagés ou que des terrains sont viabilisés, on les déploie également.

Ariel TURPIN

Une autre question est posée sur la plateforme Slido : de quelle manière Altitude Infrastructure a-t-il traité les raccordables sur demande et les raccordements longs ? Qui va payer ces raccordements et quel est l'ordre de grandeur ?



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

David EL FASSY

Cela dépend, il suffit de regarder la réglementation. Dans le principe, quand c'est un raccordement à la demande, c'est plutôt à l'opérateur de payer, et quand c'est un raccordement long, ce n'est pas à l'opérateur de payer. Nous avons des offres de raccordables à la demande qui arrivent, et il y aura des cas de raccordements longs sur lesquels nous nous sommes engagés à travailler sur la base des coûts pour aller chercher certains abonnés.

En la matière, il ne faut pas non plus faire preuve de trop de langue de bois. J'habite en zone rurale dans un village de 500 habitants. Aujourd'hui, il y a un programme d'enfouissement, le programme de tout-à-l'égout, celui du gaz, etc., avec des participations différentes selon l'endroit où se situent les habitations... Il faut regarder tout cela avec pragmatisme.

Ariel TURPIN

C'est un appel à la subvention publique ?

David EL FASSY

Ce n'est pas ainsi que je l'entendais.

Ariel TURPIN

Qui souhaite rebondir pour indiquer comment on gère ces raccordements longs, comment on parvient à cette complétude, et qui paie au final ?

Arthur DREYFUSS

Cela fait beaucoup de questions et j'aurais quelques petites remarques sur ce qui vient d'être dit.

On a beaucoup débattu de l'opportunité des AMEL, sur ce qu'en pensent les opérateurs, etc. Il fût un temps où SFR n'était pas très bon élève et n'aimait pas trop les processus en place... Cette époque étant révolue, ces derniers mois et ces dernières années, lorsqu'il y a des appels d'offres de RIP, SFR y répond ; lorsqu'il y a des appels à candidatures pour des AMEL, SFR y répond... Bref, il y a des règles du jeu et nous les respectons. Nous n'avons pas à avoir d'avis sur le fait de savoir ce qui



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

est mieux entre un RIP ou un AMEL. Pour compléter ce que vient de dire David El Fassy, notre usine de production est faite pour la zone AMII et pour les RIP, et nous allons l'utiliser pour la zone AMEL parce que les objectifs sont les mêmes *in fine* : respecter les engagements que nous avons pris vis-à-vis des collectivités, du régulateur et du gouvernement, et dans l'intérêt des concitoyens qui sont également nos clients.

Le fait de jouer le jeu des AMEL nous a permis d'en gagner ces derniers mois, que ce soit dans la Nièvre, en Eure-et-Loir, dans les Hautes-Alpes, les Alpes-de-Haute-Provence ou les Bouches-du-Rhône. Cela représente un certain volume de prises à réaliser avec des calendriers extrêmement précis.

Concernant les raccordables à la demande et raccordements longs... On peut faire 5 tables rondes et 10 réunions sur le sujet, personne ne comprendra la même chose. En réalité nous pensons que ce n'est pas trop compliqué. Que dit la réglementation ?

Le raccordement à la demande est un sujet pour Orange et pour SFR dans la zone AMII ; ce sont les 8% en plus des 92% pour atteindre les 100%. À partir du moment où la demande est faite, l'opérateur a 6 mois pour l'exécuter - je parle sous le contrôle d'Orange.

Le raccordement long est un engagement que nous prenons avec Orange, Covage et Altitude Infrastructure dans les zones AMEL. Il est autour de 8%. Ce chiffre un peu totem n'est pas vraiment de notre fait mais plutôt celui du régulateur, qui l'a fixé alors que la réalité peut être différente d'un département à un autre. C'est un raccordement plus long que les autres mais que nous nous sommes engagés à réaliser comme les autres. Chez SFR, nous disons qu'à la fin des fins, ce ne doit pas être le client final qui paie le coût supplémentaire de raccordement, cela doit être indolore pour lui. David qui vit dans une zone rurale, peut-être dans une zone éloignée, ne doit pas payer plus cher qu'un autre client pour avoir accès à la fibre, où qu'il soit. Voilà notre vision.

Ariel TURPIN

Il faut bien payer à un moment donné. Qui porte la charge ?

Arthur DREYFUSS

Avec une orientation vers les coûts, c'est l'opérateur qui porte la charge. En tant qu'opérateurs, nous avons une responsabilité collective de ne pas faire supporter au client final ce coût qui peut être exorbitant. Ce sont ensuite nos équilibres économiques qui nous permettent de nous y retrouver. C'est ce qui permet à SFR de



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

dire qu'un client, qu'il soit à Paris, en zone AMII, en zone AMEL ou en zone RIP, ne doit pas être discriminé sur le coût final et le coût d'accès à la fibre.

Un mot sur les adresses pour compléter ce que disait Dimitri Manchuelle. C'est évidemment un problème car au moment où l'on prend les engagements, on ne sait pas s'il y aura une nouvelle maison, un nouveau lotissement, un nouveau bâti dans 2, 3 ou 4 ans. Il faut savoir que, quand SFR est engagé sur une zone, cette zone AMII, il est également engagé pour les nouvelles promotions immobilières et les résidences créées, mais au bout d'un moment, nous sommes bien obligés de figer les adresses. Au moment de prendre les engagements, sous le contrôle du régulateur, nous faisons, avec les données qui sont disponibles à cette date. Mais c'est effectivement une difficulté que nous rencontrons tous et que nous partageons avec les collectivités. Nous devons renforcer le dialogue avec les collectivités pour essayer d'avoir le plus possible de visibilité afin d'anticiper ces déploiements, pour lesquels nous serons également engagés car ils sont dans notre zone.

Nicolas GUÉRIN

Il y a énormément de sujets...

En fait, les AMEL n'existent pas juridiquement. Cela signifie que les opérateurs auraient pu déployer librement dans les zones AMEL, mais que nous avons tous décidé de jouer le jeu, de laisser les collectivités lancer des appels d'offres, d'y répondre, de les gagner pour certains ou de les perdre pour beaucoup. Il est important de ne pas l'oublier. Les collectivités qui ont fait le choix des AMEL n'y ont pas été contraintes, elles ont été libres de le faire. Les AMEL représentent un petit volume aujourd'hui, le processus de mise en place a été un peu plus long que prévu et il y a donc des décalages dans les déploiements. Le message est celui-ci : les AMEL que nous avons remportés, nous les traiterons comme les autres.

Il me semble intéressant de répondre aux trois questions soulevées sur la complétude, les offres de raccordement à la demande et le sujet des adresses.

Concernant la complétude, nous avons des engagements de complétude à 5 ans sur les PM. Nous sommes sous le contrôle de l'Arcep, nous avons jusqu'en décembre pour respecter ces dispositions et nous le ferons. Il n'y a pas d'inquiétude spécifique sur les PM, nous les déploierons conformément à la réglementation. Tout le monde a vu les échanges que nous avons eus avec l'Arcep durant l'été et après l'été, qui tournaient justement autour de ces sujets. Ouvrir des procédures, c'est bien, mais nous aimerions plutôt qu'on vienne vérifier, sous forme d'enquête et sans préjugé, ce que l'on fait bien ou ce que l'on fait mal. Là, nous sommes dans un processus de vérification, l'Arcep fait son boulot et nous lui montrerons que nous respectons nos engagements. Il n'y a pas de débat sur la complétude au-delà du respect de nos engagements que l'on doit à l'ensemble de la Nation.



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

Sur les offres de raccordement à la demande, c'est toujours le même débat. La réglementation est très claire : nous avons jusqu'en 2020 pour faire 92% de logements raccordables, jusqu'en 2022 pour en faire 100%, et entre les deux nous devons répondre aux raccordements à la demande dans un délai de 6 mois. Nous respecterons la réglementation, et nous nous préparons tous à faire des offres de raccordement à la demande. Mais nous privilégions évidemment d'abord les déploiements les plus cohérents par zone, par plaque, par commune, avec des difficultés techniques et des refus... Notre logique de déploiement est industrielle et massive, avec énormément d'engagements, et nous privilégions cela avant de privilégier les raccordements à la demande. C'est totalement logique et rationnel.

Alors, effectivement, il y a des gens qui sont déçus : quand on couvre la ZTD à 76%, 24% n'ont pas le FttH ; quand on couvre la zone AMII à 83%, 17% ne l'ont pas... Quand on est sur zone RIP à hauteur de 18% de déploiement, 82% ne l'ont pas, c'est vrai, mais ça va venir !

En Normandie, on utilise l'expression OVQ pour les objets de la vie quotidienne. Le problème, c'est que le service des télécoms est devenu un objet de la vie quotidienne et qu'il y a une impatience, une volonté de l'avoir le plus vite possible. On comprend parfaitement cela, mais on ne peut pas aller plus vite que la musique. C'est énorme comme chantier. Il a fallu 50 ans pour faire une ligne de TGV Bordeaux-Paris et on nous demande de faire 100% de la France en moins de 10 ans, alors que le cuivre a mis entre 50 et 70 ans pour être déployé. Et là, dans un cadre où il y a 4 réglementations, les ABF, les mairies, un tas de réglementations dans tous les sens, plus des débats avec l'énergie, avec la SNCF, etc., on nous dit qu'il faut faire vite, que deux ans c'est trop et qu'il faut aller plus vite !... Nous avons pris des engagements et nous respecterons ces engagements : c'est 2020, 92% ; 2022, 100% et nous serons au rendez-vous.

Concernant les adresses, il y a la question opérationnelle et la question de contrôle. Pour la question opérationnelle, nous attendons depuis pas mal de temps la BAN, la base adresse nationale, qui n'est toujours pas là. Le référentiel commun à tous les opérateurs n'est toujours pas présent et ce n'est pas nous qui le retardons. Il n'existe pas !

En matière de contrôle, vous imaginez bien que l'Arcep n'est pas inactive depuis des mois et discute de la question du référentiel avec nous - INSEE, adresses IPE... Le plus important pour nous n'est pas de discuter des 8% de raccordements à la demande ou des x% de refus, mais de voir où sont ces adresses et de les identifier. C'est d'avoir un référentiel qui sera le bon et qui permettra d'avoir en 2020 une photo qui sera commune à tous les opérateurs, avec des référentiels communs. Avec l'Arcep, c'est un sujet de discussions mais ce n'est pas un problème de fond. Il ne faut pas y voir une méthode pour les opérateurs de diminuer le niveau de leurs engagements... Nous sommes sous le contrôle de l'Arcep et vous avez bien vu ces derniers mois que l'Arcep ne nous fait aucun cadeau. Elle ne nous fera aucun cadeau sur cette question-là non plus.



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

En résumé, on travaille avec l'Arcep, on aura une base commune, on sera au rendez-vous en 2020, on sera sous le contrôle de l'Arcep. Et si nous ne sommes pas au rendez-vous, ne vous inquiétez pas, il y aura des sanctions sévères pour les opérateurs !

Ariel TURPIN

Au final, qui finance les raccordements longs et les raccordables sur demande ? Vous avez dit qu'il y aurait des offres de raccordement à la demande. À quelle échéance et quelles seront-elles ?

Nicolas GUÉRIN

De toute façon, les offres de raccordement à la demande doivent arriver puisque nous avons un engagement 2020 de répondre dans les 6 mois à toute demande. Elles vont donc arriver dans les semaines ou les mois à venir. Chacun les définira, mais elles vont arriver très vite.

Les raccordements longs, c'est un débat sur lequel nous ne sommes pas tous d'accord, en effet, et il y a des différences de traitement selon les zones. Je me dissocie un peu de SFR sur ce point : sur les zones AMEL, lorsque les frais sont particulièrement excessifs et au-delà d'un certain niveau, nous demandons une prise en charge. Cette question n'est toujours pas validée par l'Arcep.

Ariel TURPIN

Pascal Rialland, sur les AMEL que vous avez signés ou êtes en passe de signer, comment seront traités et financés ces raccordables sur demande et raccordements longs ?

Pascal RIALLAND

Les deux procédures que nous avons gagnées sur la Savoie et la Saône-et-Loire représentent environ 350 000 prises cumulées.

Aujourd'hui, notre urgence est que la machine tourne à plein régime. Les procédures de la Savoie et de la Saône-et-Loire ont été finalisées en août, et si vous allez à Montmélian sur le parc d'activités Alpespace, vous verrez les 13 collaborateurs Covage qui ont été embauchés pour former l'équipe-projet dirigeante. Un process est en place avec le département, avec l'élue de référence Annick Cressens, avec Pierre Moore et Roland Mistral. Tout est en place, les relevés



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

de boîtes aux lettres sont lancés sur 100% des territoires et 70% des contrats sont signés avec les sous-traitants. Notre urgence est de construire 250 000 prises dans les 5 ans qui viennent et comme je l'ai dit à nos partenaires de la Savoie, si on peut le faire en 4 ans au lieu de 5, tant mieux !

Pour la Saône-et-Loire, le dispositif est exactement le même, la différence étant qu'ils ne sont pas situés à Montmélian mais à Mâcon, qu'il y a un peu moins de montagnes, et qu'ils sont 8 au lieu de 13. Ce qui nous importe, c'est d'aller si possible plus vite que la musique.

Nos engagements sont de 8% dans un des cas et de 5% dans l'autre cas, c'est-à-dire que pour un des réseaux, nous avons pris un engagement plus ambitieux de 5%. Mais nous sommes assez pragmatiques et il y aura sûrement des cas que nous avons appelés exceptionnels, notamment dans des zones très montagneuses, par exemple pour un refuge, où le coût du raccordement peut devenir absolument sans fondement économique. Là, il faudra certainement trouver quelque chose.

Nous n'avons pas encore répondu de manière très précise à toutes ces questions, mais je ne doute pas qu'avec l'aide de l'Avicca nous y répondrons vraisemblablement dans les mois qui viennent. À l'arrivée, il faudra sans doute trouver un mode de financement, mais des quelques derniers pourcents qui seront vraiment des cas exceptionnels, mais certainement pas à hauteur de 8%. Je dois reconnaître que ce n'est pas cela qui me « prend les neurones » aujourd'hui, c'est de faire un déploiement beaucoup plus rapide.

Ariel TURPIN

Ce n'est pas ça aujourd'hui, mais il faut bien comprendre que ça le sera demain... C'est quand même une part non négligeable de la population qui est concernée. Et on sait que ce sentiment de déclin et d'injustice par rapport au voisin s'exprime parfois de manière virulente...

Pascal RIALLAND

Oui tout à fait, mais il y a un autre sujet. Nous réfléchissons à la mise en place d'une espèce d'équipe *ad hoc* dont le travail ne sera pas le déploiement mais la complétude. La machine déploie, elle arrive par géographie, mais au bout d'un moment, elle aura fait son maximum et il restera des cas particuliers à régler. À l'échelle des départements, pour être sûr de régler ces cas exceptionnels d'un point de vue organisationnel, je pense qu'il sera peut-être plus efficace de créer une équipe qui ne s'occupera que de leur traitement. Cela nécessitera un petit réglage d'organisation dans les équipes de déploiement et nous sommes en train de regarder cela. Il est clair que nous avons l'ambition de faire cette complétude, mais



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

s'il y a un raccordement qui coûte 25 000 euros, évidemment on regardera la méthodologie !

Ariel TURPIN

Et on va le faire comment ?

Pascal RIALLAND

Je n'ai pas la réponse aujourd'hui !

Nicolas GUÉRIN

Après, d'autres technologies complémentaires vont arriver. Nous étions au congrès de l'Anem (Association nationale des élus de montagne) récemment, où il y a eu un appel de la présidente pour travailler sur des solutions alternatives de type 5G. Cette technologie sera notamment une solution de Mix Technologique. L'image du refuge est excellente et c'est un bon exemple : il faut se dire qu'on ne va pas aller raccorder un refuge de haute montagne autrement que par du mobile... Oui, c'est vrai, on ne le raccordera pas en fixe dont les coûts ne seront pas intéressants par rapport à une solution 5G qui sera beaucoup plus efficace et beaucoup moins coûteuse.

Ariel TURPIN

Encore faut-il que le mobile passe !

Nicolas GUÉRIN

On est bien d'accord, encore faut-il que le mobile passe, et là on retombe sur le New Deal, les engagements de couverture 4G, et l'amélioration de la couverture qui se fait de manière massive... Il faut que l'un des deux passe bien sûr.

Ariel TURPIN

La double peine, beaucoup la vivent sur leurs territoires ! Dimitri Manchuelle, une réaction ?



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

Dimitri MANCHUELLE

Je voudrais élargir le sujet des raccordements longs et sur demande à une autre problématique qui concerne davantage la zone AMII, c'est l'échec de raccordement : le logement est raccordable, le point de branchement est posé, mais le client n'accède pas au service parce qu'il y a un problème entre le point de branchement et l'intérieur du logement.

L'exposition Moodstoc est plutôt amusante, mais en zone AMII, nous avons une autre lecture du mode STOC : le problème de la zone AMII, ce n'est pas la sous-traitance, mais c'est qu'il n'y a que le mode STOC, que des grands opérateurs qui fonctionnent en mode STOC et que, à la première difficulté de raccordement, ils « plient les gaules ». C'est-à-dire que le client se retrouve sans solution. Au mieux, on lui propose la prise en charge financière de la réparation de l'infrastructure entre le point de branchement et chez lui... Pour vous donner un ordre d'idée, c'est souvent environ 1 000 euros. C'est un montant que le client final ne peut pas forcément assumer lui-même. Il est obligé de passer par un opérateur puisque le point de branchement est dans le domaine public et que la prise est dans le domaine privé. On lui dit : « soit vous payez 1 000 euros pour réparer le fourreau qui est sous l'allée de garage, soit au revoir ». Dans la plupart des conditions générales de vente des FAI, l'échec de raccordement rencontré vaut résiliation du contrat... Cela veut dire que, sur les zones AMII, il y a des gens qui sont raccordables, l'opérateur déplore a fait le travail, mais il y a aussi un pourcentage non négligeable (quelques pourcents qui s'ajoutent aux 8%, et qui s'ajoutent au biais sur le nombre de logements) de personnes qui n'ont pas de solution pour accéder au service, sauf éventuellement de payer. Mais parfois, payer ne suffit pas non plus si le fourreau passe sous le carré de pétunias du voisin qui ne veut pas l'enlever... Auquel cas le fourreau ne sera pas réparé !

Tout à l'heure, une analogie a été faite avec les réseaux de gaz et de tout-à-l'égout qui sont des services publics, contrairement aux télécoms... Il y a quelque chose qui fonctionne aujourd'hui, il y a le téléphone dans les maisons (d'ailleurs, il est quand même assez étonnant qu'on ne connaisse pas ces adresses, alors que les gens peuvent téléphoner...). Il existe un système de péréquation pour les raccordements qui coûtent cher, les raccordements compliqués, les raccordements avec des problèmes juridiques parce que l'on passe chez le voisin ou sur une façade, il y a des servitudes qui existent... Cela s'appelle le service universel et cela fonctionne ! Aujourd'hui, vous demandez une prise T, vous avez une prise T, quelles que soient les difficultés rencontrées. Quand vous demandez une prise T, son coût est régulé et on ne vous demande pas 25 000 euros - même dans le refuge dont on parlait, on y arrive ! Le service universel est une solution.

Je comprends qu'un fournisseur d'accès à internet ne prenne pas en charge un client qui lui coûte 1 000 euros, s'il n'y a pas de réalité économique. Bouygues Telecom ne va pas dépenser ça pour un client qu'il va garder un an au tarif



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

promotionnel et qu'il va donner gratuitement à la concurrence l'année suivante. Cela n'a pas de sens, nous en sommes tous d'accord.

Mais cela n'avait pas non plus de sens avec le dégroupage, et le service universel a résolu le problème avec un cofinancement de la part de tous les opérateurs sur les raccordements. Pourquoi ne peut-on pas organiser cela sur la fibre, sur les adductions qui sont les mêmes que pour le téléphone mais qui doivent laisser passer la fibre ?

Nicolas GUÉRIN

C'est un appel à la loi en fait puisque, dans ce cas, il faut que le service universel soit étendu à la fibre... sur le budget de l'État, comme à l'époque du déploiement du cuivre ?

Ariel TURPIN

Donc de la subvention... Donc ça ne va pas...

Nicolas GUÉRIN

Donc ce n'est pas terrible, ce n'est pas très européen, ni communautaire.

Ariel TURPIN

Et surtout ce n'est pas du tout ce que dit le gouvernement, ni aujourd'hui, ni demain.

Nicolas GUÉRIN

Je ne pense pas. Les difficultés que vous rencontrez, un fourreau écrasé dans lequel on ne peut plus passer et qu'il faut réparer... Je suis d'accord, mais qu'est-ce qu'on fait ? Aujourd'hui, nous mettons un demi-milliard d'euros par an dans l'entretien du cuivre. Un jour, va se poser la question de la disparition du cuivre. Ne pensez pas que nous arriverons à une autre solution que celle-là.

Ariel TURPIN

Tous ces cas un peu atypiques, le gîte de haute montagne, etc., ne représentent pas 20% ni 8% des déploiements, ils sont minoritaires. C'est un exemple qu'on nous



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

ressert souvent. On nous l'a par exemple resservi pour expliquer que, finalement, il n'était pas nécessaire de réabonder le Plan à hauteur de plusieurs dizaines de millions d'euros, parce qu'on n'allait pas raccorder la ferme isolée... Sauf qu'il n'y a pas 20% de fermes isolées en France, ni 20% de gîtes, c'est de l'ordre de moins de 1% !

Quelle est la définition d'un cas exceptionnel ? Je pose la question à chacun d'entre vous. Si c'est le refuge de haute montagne, c'est réglé, ils seront vite quantifiés...

David EL FASSY

En la matière, nous avons dernièrement eu à traiter en Alsace du cas d'un château qu'il faut aller chercher en haut d'une colline, qui est dissocié du reste, et pour lequel le raccordement va se compter en centaines de milliers d'euros ! Je suis d'accord que les cas exceptionnels, il n'y en a pas beaucoup... Mais Ariel, vous étiez tout comme moi dans ce Plan à l'origine, et vous vous souvenez comme moi des premiers graphiques qui montraient que les 5% derniers pourcents à raccorder coûtaient 30% du CAPEX total. Cela a toujours été comme ça.

Alors, certes, il y a des cas extrêmement compliqués, mais à côté, il y a pas mal de cas qui coûtent plus cher et qui rentrent dans notre péréquation globale. Ensuite, on regarde un modèle économique global.

Cela m'amène à une autre réflexion. Certains sites sont très compliqués à aller raccorder mais, dans le cadre de nos réseaux d'initiative publique, certaines collectivités nous demandent de faire du bi-fibre, c'est-à-dire de mettre un câble et deux fibres entre le point de branchement et l'abonné final. Alors, nous respectons nos contrats et nous demandons aux opérateurs de raccorder en bi-fibre, même si cela prend plus de temps et qu'il y a pas mal de discussions entre les opérateurs...

Du coup, j'ai regardé ce qui se passait dans des pays beaucoup plus avancés en termes de fibre et qui ont déployé de la fibre optique depuis bien longtemps. Le pourcentage d'habitations qui prennent 2 racco fibre est relativement élevé, tout comme le pourcentage de maisons qui ont eu 2 prises en T a quand même été relativement élevé, pour d'autres raisons. Mettre une deuxième fibre au moment où on fait le raccordement, sans la souder, en la laissant juste en attente, cela représente quelques euros de complément par rapport à un coût qui pourrait s'avérer très élevé s'il fallait re-raccorder par la suite.

Je ne sais pas ce que décidera le régulateur à la fin des fins, mais il faut quand même ouvrir le débat pour en discuter et pas juste dire « non » avant de regarder ce qui se passe dans des pays nettement plus avancés que nous en termes de fibre optique, et surtout en termes de marché de détail.



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

Ariel TURPIN

Quelle est la définition d'un raccordement exceptionnel pour SFR ?

Arthur DREYFUSS

Je voudrais saluer la capacité de David El Fassy qui, malgré une question compliquée, avait envie de parler du bi-fibre et qui a réussi à le faire !

Ariel TURPIN

Il sait que je suis un ardent militant historique du bi-fibre !

Arthur DREYFUSS

Nous serons ravis de voir les exemples de bi-fibre de David à l'étranger.

Dans le groupe, nous avons un exemple à l'étranger, c'est le Portugal que nous avons commencé à fibrer mi 2015 et que nous aurons terminé dans deux mois. Orange doit aussi avoir quelques exemples...

David EL FASSY

Je parle de pays qui avaient déjà fini d'être déployés en 2015 et qui ont donc plus d'expérience quand même !

Arthur DREYFUSS

En tout cas le Portugal nous permet d'avoir un peu plus d'expérience qu'en France, et nous n'avons pas de demande de bi-fibre au Portugal.

Concernant le bi-fibre, il faut être très pragmatique, il ne faut pas avoir un dogme disant qu'il faut du bi-fibre... Nous considérons même au contraire que c'est très souvent une incongruité, parfois une petite obsession, dont nous ne voyons pas la rationalité technique, économique et opérationnelle. Nous sommes prêts à en discuter, mais ce type de spécificité technique nous prend à tous - collectivités, opérateurs, régulateur -, des semaines et des mois de discussions, certes extrêmement intéressantes, mais pendant ce temps-là, nous risquons de déployer peut-être un peu moins vite.



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

Dans cette période où nous devons tous avoir une machine à produire très forte, où nous sommes dans une course contre la montre, et où vous nous challengez quotidiennement parce que nous avons pris des engagements auprès de vous - et je compte sur Ariel Turpin pour continuer de nous challenger... Ces débats sont un peu en décalage avec les objectifs qui sont les nôtres. Alors, soyons le plus pragmatique possible, n'ayons pas de religion ou d'obsession sur ce type de sujets qui, techniquement en plus, n'ont jamais fait leurs preuves.

Ariel TURPIN

C'est très tentant mais je ne vais pas ouvrir le débat sur le bi-fibre car il reste peu de temps et que beaucoup de questions ont été posées... Je voudrais juste revenir sur la question posée : quelle est la définition d'un raccordement exceptionnel pour SFR ?

Arthur DREYFUSS

Nous n'avons pas de définition du raccordement exceptionnel. Je pense que la question était pour David El Fassy parce qu'il n'y a qu'Altitude Infrastructure qui a défini le raccordement exceptionnel dans des réponses aux AMEL. SFR n'a jamais défini le raccordement exceptionnel.

David EL FASSY

Parce que nous, nous les faisons !

Ariel TURPIN

Donc pas de raccordement exceptionnel chez SFR. J'aimerais poser la même question à Orange, même si Nicolas GUÉRIN a commencé à répondre.

Un commentaire auparavant. Nous sommes tous dans cette salle de près ou de loin concernés par les RIP 2G ou en train de suivre des déploiements sur des zones AMII et nous savons tous que c'est compliqué. Mais souvenons-nous de l'histoire, en 2011 on nous disait « ne vous inquiétez pas, la zone AMII, on fera, on assure... ». La difficulté n'est pas apparue en cours de route, on s'adresse à des opérateurs, vous connaissez les déploiements, vous en avez fait sur le cuivre, sur le câble... Vous alliez en terrain connu, et d'ailleurs c'est aussi pour cela que vous vous êtes engagés à fond dans les AMEL, en prenant un volume de prises supplémentaires conséquent parce que vous étiez en capacité de l'assumer. Alors, oui, on sait que c'est



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

compliqué, maintenant l'objectif reste la complétude et j'entends qu'il y a des cas exceptionnels. C'est quoi pour Orange ?

Nicolas GUÉRIN

Comme je le disais tout à l'heure, Orange est sur un principe d'orientation vers les coûts parce qu'il n'est pas question de faire de la marge sur ce genre de situation. Un raccordement exceptionnel, c'est celui qui a un coût tellement élevé - plusieurs milliers d'euros - qu'on peut même se poser la question de le faire.

C'est un débat que nous avons en ce moment avec l'Arcep et avec les collectivités, puisque c'est dans le cadre de l'AMEL que l'on en parle, pour définir ce qu'est ce « plusieurs milliers d'euros ». Ce débat devrait aboutir rapidement maintenant.

Il y a une première étape de « quelques milliers d'euros » avec une prise en charge financière, et au-delà il faudra se poser réellement la question de la technologie alternative, car à 25 ou 30 000 euros, cela ne vaut pas le coup d'aller installer une fibre. On peut faire de la 5G, de la 4G fixe. Nous avons fait des expérimentations en Roumanie sur la 5G fixe et nous avons lancé hier la 5G en Roumanie, cela marche très bien et les débits sont très élevés. Faisons cela plutôt que de raccorder à des milliers d'euros ce qui ne sert personne.

Pascal RIALLAND

Je souhaite rebondir sur ce point.

Quand je mets dans une même salle les compétences que nous avons réussi à intégrer chez les opérateurs, les compétences qui sont aujourd'hui dans les services des départements et des collectivités locales, et celles des AMO qui interviennent sur ce sujet... La complétude d'un département, on est capable de l'assurer et de la juger quand on dessine l'architecture du réseau, qu'on dessine les NRO, les PM et les PBO. Une fois qu'on a dessiné et mappé un réseau sur un territoire, éventuellement avec une deuxième étape d'extension pour aller poser les derniers PBO, on sait réellement comment on va couvrir ce territoire. Ce qui restera à terme, en 2022, sera juste la partie du raccordement sur demande et du raccordement long.

À la fin, le chiffre de 8% s'avèrera vraisemblablement plus élevé que la réalité. Mais aujourd'hui, nous sommes dans une dynamique où nous avons mis en place en France une machine de guerre, depuis la réglementation jusqu'aux industriels et au travail avec les collectivités locales, dont l'Avicca. À la fin, ce qui restera, c'est ce petit morceau, qui sera forcément restreint.



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

La table ronde d'aujourd'hui démontre sans doute que l'on n'a pas LA bonne réponse pour assurer ces derniers pourcentages et que c'est sûrement un bon sujet de travail à avoir entre nous.

Aujourd'hui, l'enjeu est de déployer ces millions de prises dans un rythme très serré. De votre côté, vous pouvez vérifier que l'on construit des réseaux qui garantissent qu'à la fin, si les raccordements longs et exceptionnels sont le dernier sujet à traiter, ce sera un petit pourcentage facile à traiter. Est-ce que ce sera un service universel ou l'opérateur de services qui paiera, ou le particulier, ou une technologie de terminaison ? Nous trouverons la réponse.

Ariel TURPIN

Tant que ce n'est pas la puissance publique...

Une dernière question à SFR et à Orange. Dans le cadre de l'accord global L. 33-13, des communes d'Orange ont été transférées à SFR et, selon les remontées de nos adhérents, cela coince. Pourquoi ce blocage et quelles sont les perspectives ?

Arthur DREYFUSS

Dans le cadre de la nouvelle répartition de l'extension de la zone AMII, un certain nombre de communes ont en effet été transférées de Orange à SFR, c'est-à-dire que SFR s'est engagé sur ces communes.

Il y a deux types de communes. Celles où Orange n'avait pas du tout commencé à déployer et où le transfert s'est bien passé - de fait, il n'y avait à peu près rien à transférer. Sur les communes où Orange avait commencé, ne serait-ce que par des processus informatiques, la situation est plus compliquée et nous avons des discussions autrement plus tendues qu'au sein de cette table ronde, parce qu'il s'agit d'un sujet critique pour nous. Nous sommes collectivement tenus par les délais de fin 2020 et chaque mois qui passe est un mois perdu. Nous avons conscience que le sujet n'est pas simple, mais nous comptons sur la diligence d'Orange et le contrôle du régulateur. Je sais que Nicolas Guérin ne dira pas autre chose que : « Orange met tout en œuvre pour que cela se passe vite et bien ». Et nous savons qu'à la fin des fins, ce sera en effet le cas.

Nicolas GUÉRIN

Il y a un différend qui est en train d'être réglé. Le principe, c'est qu'Orange continue à déployer sur ces zones pendant cette période et normalement, il ne devrait pas y avoir d'impact pour le client final. Il y a un impact SFR. Mais je n'ai aucun doute sur le fait que nous allons y arriver, nous avons des réunions très régulières sur ce sujet et



Engagements de déploiements privés :

100% de complétude avec 0% de fonds publics ?

nous trouverons une solution très rapidement. Le sujet est vraiment opérationnel, il s'agit d'opérationnaliser le transfert pour que SFR récupère ces prises convenablement et puisse les exploiter tout de suite, avec le moins d'accrocs possible pour les consommateurs, et nous nous rejoignons totalement sur cet objectif.

Ariel TURPIN

Je remercie tous les participants et les intervenants. J'ai bien noté les remarques sur la féminisation des tables rondes, mais celle-ci dépend aussi de la féminisation des organigrammes de tous nos invités !