

Avicca
Colloque au Sénat du 23 Septembre 2005

**Réseaux d'initiative publique,
l'attractivité durable du territoire**

Opérateurs d'opérateurs : les services aujourd'hui et demain

Bernard DUGAS, Président de IS Production, Animateur du réseau Floress

Aymeric GAVOIS, Responsable des affaires réglementaires, Completel

Michaël BOUKOBZA, Directeur général du groupe Iliad / Free

Michel PAULIN, Directeur général du groupe Neuf Cegetel

Olivier de BAILLENX, Directeur des relations extérieures, Numéricâble

Jacques BEAUVOIS, Président d'Axione

Etienne DUGAS, Directeur de Vinci Networks

Patrick VUITTON, Avicca

Nous allons entrer cet après-midi dans un débat probablement plus pointu que celui de ce matin. Il concerne les questions de l'articulation entre opérateurs et opérateurs d'opérateurs. Pour bien dimensionner leur action, les collectivités ont en effet besoin de comprendre l'ensemble de la chaîne qui va de leur action en tant que collectivité jusqu'à l'utilisateur final ; cela passe par ces deux types d'intervenants. Il n'est jamais facile pour les opérateurs d'opérateurs de discuter publiquement avec leurs clients opérateurs. Cela dit, nous avons besoin, nous, collectivités, de comprendre les logiques des uns et des autres : logiques d'aujourd'hui, avec les technologies et les besoins actuels, mais aussi logiques de demain, puisque ce colloque porte sur l'aménagement durable et que nous avons besoin de mise en perspective sur ce qui peut se passer demain.

Je vais commencer par un opérateur local. Il est clair que pour les collectivités, cette notion d'opérateur local est potentiellement importante – nous allons voir si elle est réaliste ou pas. Je dis potentiellement, parce que nous sommes là directement dans le tissu économique que cherchent à faire vivre les collectivités et dans une réponse qui peut être ciblée et adaptée aux besoins d'un territoire.

Bernard DUGAS, vous êtes président de IS Production et animateur d'une association qui regroupe ces opérateurs locaux. Vous intervenez sur une zone dans laquelle il y avait déjà un réseau et des capacités d'échange importantes. Dans quelle mesure cette base était-elle indispensable à votre activité ? En quoi ce que vous proposez se distingue-t-il de ce que proposent les opérateurs nationaux, soit en termes de proximité de clientèle, soit en termes techniques ?

Bernard DUGAS, Président de IS Production
Animateur de Floress (Fournisseurs locaux de réseaux et de services)

Bonjour à tous. IS Production gère un réseau de fibre optique depuis 2001 – nous étions parmi les premiers dans ce domaine –, sur une zone d'activités qui s'appelle le Technoparc Pays de Gex, juste à côté de Genève, dans l'Ain, à côté du Cern, en particulier, une proximité qui n'est pas innocente.

Sur le plan des usages, ce qui caractérise ce réseau est d'abord qu'il est dédié aux entreprises, sur une zone d'activités, et qu'il ne traite pratiquement que de petites entreprises ou des agences de grandes entreprises comme Spie ou Inéo. De ce fait, il arrive à des usages qui sont complètement atypiques par rapport aux marchés nationaux. Typiquement, le premier usage du réseau sur le Technoparc Pays de Gex est le travail sur des Intranet avec des bases de données.

Beaucoup d'entreprises travaillent avec le Cern et ont directement accès à ses bases de données. Le premier usage du réseau est d'accéder à ces bases de données, avec, bien sûr, tous les moyens de sécurité. L'avantage est un avantage de débit, parce que l'accès aux bases de données est un ensemble de petites requêtes, de multiples interrogations qui doivent circuler, très rapidement. Et ce qui est appréciable avec la fibre optique est qu'elle permet d'avoir des temps de latence, des temps de parcours des données qui sont de l'ordre d'une milliseconde. Par rapport à des accès ADSL qui, en passant par Paris, sont au minimum à 50 ou 60 millisecondes, nous avons un facteur 50 sur les temps de parcours, qui amène une qualité de travail sans commune mesure avec des techniques DSL.

Je vous donne l'exemple d'un deuxième usage : le personnel d'une petite entreprise de cinq personnes, que je connais bien, est arrivé un matin dans ses bureaux ; les vitres étaient cassées, les trois ordinateurs, sauvegardés à l'intérieur, avaient disparu. Peut-être ne les géraient-ils pas très bien, mais ils avaient perdu trois mois de données. Heureusement, l'histoire s'est bien terminée parce que la police a fini par retrouver les voleurs et les ordinateurs. L'entreprise a décidé qu'elle ne voulait plus prendre de risque. Depuis cette aventure, nous leur avons mis en place une solution de sauvegarde et d'accès aux données à distance ; leurs serveurs sont dorénavant dans notre local de la zone d'activités. Si leur local brûle ou se fait voler comme cela a déjà été le cas, leurs données sont de toute façon dans notre local. La probabilité que les deux locaux se fassent cambrioler en même temps est faible. Ce genre d'usage n'est pas très courant en France. La gestion des sauvegardes dans les PME est pourtant un vrai sujet. Ce n'est que parce que je connaissais moi-même la question en tant que dirigeant d'une autre PME, collègue, que nous avons pu trouver une solution très rapide à ce problème. À ma connaissance, au niveau national, de telles solutions n'existent pas, d'autant plus que les débits nécessaires sont énormes. Il faut en effet atteindre 50 voire 100 Mb/s, et il n'y a que la fibre optique pour y répondre.

Sur le Technoparc, nous avons une antenne du Cnam, qui ne peut exister que parce qu'elle travaille par vidéoconférence avec Lyon. Le Cnam du Technoparc Pays de Gex est connecté à 10 Mb/s : c'est ce qui lui est nécessaire sur Internet, alors que le Cnam de Lyon est connecté en ADSL et rencontre beaucoup plus de problèmes.

- Le premier obstacle à l'existence d'opérateurs locaux est qu'ils doivent disposer d'une infrastructure qui permette d'apporter la qualité de service. Pour avoir cette infrastructure, il faut que les collectivités aient su gérer à temps leur infrastructure génie civil. Nous ne parlons absolument pas d'infrastructure haut débit ; la clé est de maîtriser l'infrastructure génie civil. Ce qui a permis à l'infrastructure d'exister localement, c'est que la collectivité a pu démontrer que les fourreaux lui appartenaient encore. De ce fait, la pose de la fibre a été marginale par rapport à ce qui avait été dépensé à l'époque des fourreaux. C'est vraiment le point essentiel.
- J'ajouterais une deuxième chose, purement économique : il faut que la marge de l'opérateur local soit suffisante pour vivre. Le marché des télécommunications en France doit être le seul marché où il n'existe pas de grossiste, en tout cas à grande échelle. Il commence juste à en exister. Pour qu'un détaillant arrive à vivre, sur tous les autres marchés, nous savons que la marge doit être de 30 %. Dans le domaine des télécoms, si nous imaginions que l'amortissement de l'infra soit de 30 %, les frais d'exploitation du grossiste de 30 % et la marge du détaillant de 30 %, tout le monde vivrait bien. La deuxième condition pour qu'un opérateur local puisse exister, c'est qu'il ait une marge suffisante. Il s'agit là de la marge locale, la marge du premier kilomètre.
- Il y a un dernier problème : il faut que l'opérateur local puisse accéder à Internet. Si le Technoparc Pays de Gex s'était trouvé ailleurs dans l'Ain, l'activité d'IS Production n'aurait jamais pu démarrer. Ce qui était essentiel, pour la viabilité de l'entreprise, n'était qu'à 300 m, de l'autre côté de la frontière, se trouvait le Cern, qui, depuis la création d'Internet, avait un point d'échanges Internet, un GIX. C'est seulement dans un GIX que l'on peut avoir une concurrence suffisante sur les T1, les Carrier 1, c'est-à-dire les sociétés internationales qui ont des réseaux Internet sur lesquels on peut trouver de la bande passante à un prix raisonnable. Pour citer des ordres de grandeur, actuellement, en province, un mégabit par seconde de bonne qualité vaut entre 200, 400 et 500 € ; à Paris, il vaut entre 20 et 30 €. C'est ce que nous arrivons à avoir sur le GIX de Genève aujourd'hui. En France, il existe un point d'interconnexion Internet au niveau macroscopique : Paris. Le deuxième point qui existe est Saint-Genis-Pouilly parce qu'il y a le Cern. Les autres points : le GIX de Lyon, celui de Nancy ou d'autres tentatives de GIX sont, aujourd'hui encore, un peu marginaux en termes de débit. Je crois que la seule condition pour que les

opérateurs locaux puissent exister, c'est que ces GIX existent dans toutes les régions, au minimum, voire dans tous les départements.

Seuls des opérateurs locaux vont pouvoir faire exister de la valeur ajoutée locale. Ils ont aussi la souplesse suffisante pour permettre de faire ce qui s'est déjà passé avec les réseaux Internet haut débit, c'est-à-dire faire exister les inventions. Tout le monde a aujourd'hui l'impression que le web que nous utilisons tous les jours existe depuis toujours, alors qu'il n'existe que depuis 2001. Le Cern avait des accès haut débit parce que des scientifiques internationaux avaient besoin de partager leurs informations. Ils ont tout simplement inventé les liens hypertexte et les sites web. Et cela, c'était il y a seulement onze ans. Cela peut se reproduire, mais seulement si des personnes ont la souplesse nécessaire sur le terrain, pour discuter des besoins et des moyens.

Patrick VUITTON

Merci pour ce témoignage concret. Aymeric GAVOIS, vous êtes responsable des affaires réglementaires de Completel. Vous êtes, vous aussi, spécialisés dans le marché professionnel. Vous êtes une entreprise nationale, ou multi-locale – je crois en effet que la notion d'implantation de proximité est importante pour vous, vous nous l'expliquerez. Qu'attendez-vous des opérateurs d'opérateurs en termes de réseaux, en termes de services, pour poursuivre votre développement ?

Aymeric GAVOIS, Responsable des affaires réglementaires, Completel

Bonjour à tous. Completel est effectivement un opérateur télécoms multi-local. Nous sommes très fortement implantés dans neuf grandes villes françaises, dans lesquelles nous avons déployé un réseau de fibre optique. A la différence d'autres opérateurs qui ont commencé par construire des réseaux longue distance, nous sommes allés construire des réseaux locaux de fibre optique à destination des grandes entreprises. Pourquoi les grandes entreprises ? Simplement parce que les frais de construction d'une infrastructure de fibre optique pour aller raccorder une grande entreprise sont très lourds. Il fallait donc être sûr d'atteindre des volumes importants en besoins télécoms.

Je vous donnerai un seul exemple. Nous sommes présents à Grenoble et dans la zone de Meylan, que nous avons irriguée presque en totalité et dans laquelle nous avons apporté la fibre optique à chacune des entreprises. Vous n'êtes pas sans savoir que c'est une zone extrêmement centrée sur les nouvelles technologies.

Nous y avons fourni des services. Les services de Completel sont des services de voix, de données, d'Internet, qui sont l'ensemble des services télécoms. Mais nous essayons aussi de fournir des services à la dimension et aux besoins de l'entreprise, sur la base d'un accès fibre optique, où l'on peut construire tout type de produits : le stockage, dont nous parlions tout à l'heure, c'est-à-dire parvenir à conserver des données dans un lieu différent de celui où elles sont exploitées, des services de LAN to LAN, des services intégrés, des services de voix, de Data, d'Internet. C'est l'esprit Completel. Nous sommes une présence, en infrastructure locale, de fibre optique à destination des entreprises.

L'autre facette de la présence locale de Completel, c'est aussi une présence humaine. Nous nous sommes aperçus que l'expérience télécoms au sein des entreprises n'est pas forcément très développée, surtout lorsque l'on descend dans le marché des PME – c'est peut-être moins vrai dans les grandes entreprises. Il y a donc besoin d'un travail de pédagogie, de proximité avec les gens. Il est important d'avoir une présence locale pour avoir une relation directe, aussi bien avec les collectivités locales qu'avec les entreprises qui sont sur place, pour comprendre notamment les besoins particuliers. Bernard DUGAS parlait tout à l'heure des spécificités locales qu'il a rencontrées, nous en rencontrons d'autres et c'est à ces besoins spécifiques qu'il faut être capable de répondre.

Cette présence multi-locale de Completel sur fibre optique est la base. Néanmoins, nous ne pouvons que faire le constat que le DSL est une technologie qui est montée très vite en débit et qui permet aujourd'hui de fournir des services de haute qualité aux entreprises, avec un important débit. Suite à des évolutions de l'offre de référence de France Télécom, Completel est maintenant en mesure de lancer un déploiement DSL, non plus dans ses 9 villes principales d'implantation, mais dans les 80 plus grandes villes françaises. L'idée est d'aller jusqu'aux répartiteurs de France Télécom, d'y installer nos équipements et d'adresser le marché entreprises à partir de ces

répartiteurs. L'idée, toujours dans le même esprit, est de fournir un service de qualité adapté aux besoins de l'entreprise. Mais, alors que la fibre optique est limitée à de forts potentiels, à de forts besoins de télécoms, le DSL peut adresser des entreprises aux besoins moins importants. Si par le passé, nous ne pouvions pas adresser les PME, demain, en 2006, nous serons en mesure d'adresser les PME avec des offres économiquement et techniquement intéressantes, proches des besoins du client.

L'on voit bien les deux phases de Completel. La première est celle d'être un opérateur multi-local. A ce titre, nous sommes acheteurs d'offres nationales que peuvent fournir Neuf Cegetel, qui sont des offres de terminaison de trafic ou de collecte de trafic à destination du réseau de France Télécom. Pour rappeler quelques ordres de grandeur, les sites de France Télécom, ce sont 550 CAA, qui sont des points où l'on peut raccorder en voix, et 12.000 répartiteurs. Il est très important pour Completel d'avoir, en bonne intelligence, une complémentarité entre les zones dans lesquelles il est présent et dans lesquelles il fournit son service local, et les zones dans lesquelles il n'est pas présent et où il a besoin de s'appuyer sur les services d'un opérateur national, avec une présence beaucoup plus importante. Il est très important d'intégrer tout cela. Cela veut dire que le métier d'opérateur de Completel intègre et s'appuie sur des infrastructures développées en propre et aussi sur des services, des produits achetés à l'extérieur, comme sur base de dégroupage ou sur base d'interconnexion voix.

Patrick VUITTON

Il manque peut-être une explication sur le fait que, en dehors des fibres que vous gérez vous-mêmes, vous en louez à des opérateurs d'opérateurs locaux. Il me semble que vous êtes clients sur le Tarn...

Aymeric GAVOIS

Tout à fait. Dans ce projet de déploiement pour aller au-delà des 9 villes dans lesquelles nous sommes implantés, nous n'avons pas les moyens, aujourd'hui, de creuser une tranchée, pour prendre un exemple, de Paris à Lyon ou de Bordeaux à Limoges, pour aller raccorder ces villes. Nous avons donc effectivement besoin de nous appuyer sur des offres de fibre pour aller raccorder ces sites. Il est important de savoir que, lorsque nous allons raccorder ces répartiteurs pour être implantés dans ces 80 grandes villes et y développer une offre DSL ainsi qu'une offre fibre, nous allons nous appuyer sur les offres fibre qui peuvent exister ou que d'autres peuvent nous faire. Nous ne pouvons pas acheter de « capacités », parce que cela signifierait perdre le contrôle et la qualité des services que l'on veut proposer. L'important n'est pas simplement le tarif, même si c'est la première chose que l'on regarde : c'est aussi de fournir un service adéquat, un service de qualité au client. C'est pour cette raison que nous souhaitons avoir le contrôle de notre infrastructure jusqu'au NRA et d'autant plus jusqu'à l'entreprise. Nous fournissons à l'entreprise un service de bout en bout, avec une qualité de bout en bout. C'est la définition du service sur les zones sur lesquelles nous sommes présents.

Mais il est certain que nous avons besoin de nous appuyer sur des offres d'autres acteurs pour les zones dans lesquelles nous ne sommes pas présents. Dans ce cas, il nous arrive de louer ponctuellement de la capacité ou du transport à des acteurs, notamment à certaines DSP, pour aller raccorder des clients.

Je vais faire juste un petit aparté, mais il est important. Au départ installé sur 9 villes, Completel se focalisait pour raccorder le site central de l'entreprise. Désormais, les entreprises ne souhaitent plus que le raccordement soit limité à un seul site ou à leur site central, mais veulent que l'ensemble des sites qui composent leur outil de production soient raccordés et bénéficient du même niveau de service et de qualité. Quand nous répondons à des appels d'offres de grandes entreprises, elles ne nous demandent pas simplement de raccorder leur siège, par exemple à Paris, à Lyon ou ailleurs ; elles nous demandent aussi de raccorder des sites qui se trouvent dans d'autres villes beaucoup plus éloignées de notre réseau. Dans ces cas-là, nous avons besoin de nous appuyer, dans les zones qui sont en dehors de nos zones de couverture, sur les services d'opérateurs, de DSP et il y a une vraie valeur de complémentarité entre les deux.

Patrick VUITTON

Dans un autre registre, plus orienté vers le grand public, Michaël BOUKOBZA, vous êtes, avec Free, l'un des premiers clients des infrastructures des collectivités. Vous avez même souvent

frappé à la porte de certaines collectivités en leur demandant si elles n'avaient pas de la fibre à louer parce que vous aviez besoin d'aller à tel endroit sur leur territoire. Cela a été l'un des déclencheurs de l'ouverture de réseaux qui étaient des multi-GFU. Comment voyez-vous ce besoin aujourd'hui essentiellement axé sur la fibre ? Qu'est-ce que vous imaginez pour les sites de dégroupage beaucoup plus petits sur lesquels vous ne pouvez pas forcément aller, vu les tarifs actuels du dégroupage ?

Michaël BOUKOBZA, directeur général du groupe Iliad / Free

Bonjour. Merci d'avoir convié Free à cette table ronde. Avant toute chose, je voudrais préciser quelques éléments sur Free. Comme Patrick VUITTON l'a annoncé, Free a une optique davantage grand public. C'est une société franco-française, qui emploie près de 1.000 personnes et qui est le numéro 1 des alternatifs ADSL ; c'est une manière un peu pudique, en effet nous sommes le numéro 2 derrière l'opérateur historique. Mais nous sommes, au niveau français, le numéro 1 dans ce qui s'appelle le *triple play*, le multi-services. Grâce à notre terminal Freebox, nous amenons bien plus que de l'Internet à haut débit : de l'Internet à très haut débit, de la téléphonie gratuite et de la télévision numérique dans un pays où deux tiers des foyers ne reçoivent que les chaînes hertziennes. Notre approche d'offre unique, qui va au-delà de l'Internet, s'adresse au grand public. Lorsque l'on frappe à la porte du grand public, l'on s'adresse à l'ensemble des foyers, mais également aux petits professionnels, aux petites PME, aux professions libérales, qui trouvent dans l'offre de Free une réponse à leurs besoins.

Free a une offre nationale. Nous nous appuyons soit sur la revente en gros des offres France Télécom – dans ce cas, l'offre est un peu amoindrie : elle comprend moins de débit, la téléphonie, mais pas de télévision –, soit l'offre s'appuie sur notre réseau, sur notre infrastructure et, dans ce cas, elle repose sur le dégroupage de la boucle locale. Pour dégroupier un site, mot barbare qui signifie que nous rentrons chez France Télécom pour louer de l'espace et pour récupérer physiquement les lignes des abonnés, nous avons besoin – cela a été dit – de fibre optique. Des offres de capacité, de transport, etc. ne suffisent absolument pas ; nous avons besoin d'avoir une fibre optique de nos points de présence jusqu'au site France Télécom, et nous investissons dans le site France Télécom en posant des équipements de manière à récupérer les lignes des abonnés et à leur fournir un service complet de *triple play*.

Ce dégroupage concernait historiquement les grandes villes, principalement Paris ; il a commencé sur Paris et s'est étendu progressivement. Aujourd'hui, au 30 juin précisément, le dégroupage concerne 67 % de nos abonnés. Nous sommes donc très loin d'un dégroupage qui se cantonne à Paris, aux banlieues ou aux grandes villes. En quelques chiffres, je peux vous donner le nombre de répartiteurs que nous dégroupions. Au 30 juin, nous en avons ouvert 580 et au 31 décembre, nous visons environ 1.000 sites qui seront, soit ouverts, soit en cours de construction. Nous avons donc une nécessité, un besoin de fibre optique. Cette fibre optique, nous pouvons la construire par nous-mêmes, nous pouvons essayer de nous associer avec d'autres opérateurs ou, et c'est un levier important, nous y allons avec les collectivités territoriales. Free a répondu présent chaque fois qu'un réseau, une collectivité se manifestaient. Nous avons parfois frappé à la porte avant même qu'une offre soit disponible, parce que nous croyons qu'aujourd'hui, la fracture numérique en France n'est pas une fracture entre ceux qui ont accès et ceux qui n'ont pas accès au haut débit, mais entre ceux qui ont accès à la concurrence, et donc à beaucoup plus de services, à une baisse des prix et à une dynamique forte sur leur territoire, et les zones qui n'ont pas accès à la concurrence. Cette fracture numérique est désormais dans les mains des élus puisque lorsque les collectivités interviennent, l'on se retrouve du bon côté de la fracture, c'est-à-dire dans les zones où la concurrence est présente et s'épanouit pour le bien-être du consommateur.

A ce jour, nous avons signé une trentaine d'accords avec les collectivités territoriales. Nous achetons, le plus souvent sous la forme de contrats d'IRU, c'est-à-dire que nous payons *cash* et nous utilisons la fibre sur une période longue : quinze ans, vingt ans, parfois plus. Nous avons également recours à des offres d'hébergement ; dans ce cas, nous allons près des sites France Télécom et nous louons un espace aux collectivités territoriales. Nous servons d'aiguillon et de partenaire aux collectivités territoriales. Nous indiquons où sont les sites France Télécom, quels sont les potentiels et quelles sont les densités de population. Nous avons une logique d'aménagement du territoire : nous essayons de couvrir de plus en plus l'ensemble des zones. Je prends l'exemple de Manche numérique, où nous avons essayé de couvrir des zones qui, certes,

n'étaient pas rentables pour nous, mais qui permettaient d'avoir une meilleure couverture du département de la Manche. Je pense notamment à certaines petites communes : j'étais la semaine dernière à Cosnes-Cours-sur-Loire, commune de 11.000 habitants, pour inaugurer l'ouverture du dégroupage. Les plus petits villages dégroupés par Free comptent 600 à 700 habitants et nous continuons d'essayer de descendre en termes de taille et de nombre d'habitants.

Notre message est très simple : nous contractualiserons chaque fois qu'un réseau de fibre sera présent, chaque fois que les conditions économiques permettront de vivre. J'attire l'attention sur deux départements qui me paraissent être des contre-exemples : les Pyrénées-Atlantiques et le Loiret, qui ne sont pas dégroupés par Free parce que la DSP retenue ne permet pas, d'un point de vue tarifaire, à un opérateur comme Free de se présenter. Le fait que, en tant que numéro 1 des alternatifs, Free ne puisse pas y aller, signifie que la structuration entière de la DSP est peut-être à revoir et à remettre en cause.

Sur le reste des zones, nous signons et nous poursuivons l'investissement. Il faut savoir qu'un groupe comme le nôtre a investi 170 M€ en 2004, investira près de 200 M€ en 2005. La collectivité ne fait pas tout : nous lui achetons le droit d'utiliser de la fibre, nous posons nos équipements, nous ouvrons le service et nous installons nos Freebox.

Je souhaiterais enfin attirer l'attention sur ce que nous appelons, de manière certes un peu excessive, mais c'est notre rôle, « la tentation du diable ». Aujourd'hui, beaucoup de collectivités territoriales ont opté pour la Charte des départements innovants avec France Télécom et beaucoup commencent à en revenir. Cette charte a de nombreux avantages. Certains élus m'ont dit : « *Je ne débourse rien ou quasiment rien – le « quasiment » pose déjà problème – et je me retrouve avec une couverture de l'ensemble de mon territoire par l'opérateur historique.* » Il est effectivement mieux d'être couvert par le haut débit que de ne rien avoir. Néanmoins, cela ne résout pas le problème à long terme de la couverture et de la concurrence sur l'ensemble des territoires. Une raison d'espérer et une voie d'optimisme pour nous sont que certains territoires qui ont signé la Charte des départements innovants ont quand même décidé de se lancer dans un investissement en fibre optique, via une DSP ou autre. Ils ont amorcé la pompe, avec la Charte des départements innovants, pour avoir l'existence d'une offre, mais ont compris que l'innovation provenait d'une saine émulation et donc de la concurrence, qu'il y avait une nécessité forte pour les collectivités d'investir dans leur réseau. En tout cas, Free – nous nous y sommes engagés et nous le ferons dans le futur – répondra présent à tous les réseaux et à toutes les collectivités qui auront investi.

Patrick VUITTON

Je voudrais relever une chose concernant le Loiret et les Pyrénées-Atlantiques. Des personnes dans la salle voudront peut-être réagir. Ces deux départements ont fixé une règle du jeu de péréquation, qui consiste à dire qu'il y a des NRA qui sont rentables, alors que d'autres ne le sont pas du tout. En demandant de mettre le tout dans un paquet, l'on espère à la fois n'être pas contre le marché et bien répondre à sa logique politique importante, qui est de desservir tout le monde dans les mêmes conditions, en souhaitant que la compétition que vous avez évoquée puisse avoir lieu non pas dans les seuls NRA de plus de 3.000 ou de 2.000 lignes, mais aussi dans les plus petits. C'est ce modèle que vous contestez...

Michaël BOUKOBZA

C'est un raccourci d'expliquer que la politique tarifaire de ces départements repose uniquement sur une volonté d'aménagement du territoire. Je vais prendre un exemple. Le Département de la Somme souhaite que les dégroupages s'implantent sur l'ensemble du département et pas sur la seule ville d'Amiens. L'agence de développement Susi, qui gère le département de la Somme, a décidé de proposer le département comme une seule plaque, pour le prix que nous étions prêts à payer pour la Ville d'Amiens. Elle nous dit *in fine* qu'elle ne nous vendra jamais Amiens, mais l'ensemble du département, et qu'économiquement, nous n'aurons rien à perdre, puisque pour le prix auquel, classiquement, elle nous vendrait Amiens, elle se dit prête à nous vendre la totalité du département. Elle nous dit que c'est maintenant à nous d'investir. Sur ce point, nous pouvons d'ailleurs remercier le régulateur, l'Arcep, ex-ART, qui a modifié les règles du jeu avec France Télécom. Dans le cadre de la nouvelle offre de référence du dégroupage, nous pouvons aller plus loin en termes de sites de petite importance. Je me permets d'être totalement franc et de donner le fond de notre pensée sur les Pyrénées-Atlantiques ou le Loiret. La politique tarifaire qui a été

retenue empêche les opérateurs, quelle qu'en soit la taille, et en particulier pour Free, d'acquérir la fibre optique et de dégrupper physiquement ces sites. Concrètement – j'espère que cela fera réagir les gens concernés dans la salle –, seul le délégataire se retrouve à installer ses équipements et ses DSLam. Cela signifie que la maison-mère du délégataire, opérateur qui officie également dans le grand public, a pu choisir ses équipements pour le délégataire et peut complètement utiliser cette infrastructure puisque les choix techniques sont les siens. Ce qui n'est pas le cas pour nous : nous ne sommes pas délégataires et nous ne souhaitons pas l'être. Nous n'avons donc pas investi dans nos équipements puisque nous n'avons pas de lien capitalistique avec le délégataire. Je ne mets pas tout en cause et je ne m'acharne pas sur les départements des Pyrénées-Atlantiques et du Loiret. Il y a eu une initiative politique et une volonté d'y aller, je la salue ; je dis simplement qu'il faut que l'annexe tarifaire des contrats de délégation de service public soit particulièrement regardée par les conseils généraux et les conseils régionaux. Il faut que ces annexes soient réalistes par rapport à la capacité des opérateurs alternatifs à payer la fibre optique. Voilà uniquement mon message.

Patrick Vuitton

Merci. Avant de poursuivre le tour de table, je voudrais donner la parole aux Pyrénées-Atlantiques pour un petit *tac au tac*. Ce sujet est très intéressant parce qu'il éclaire les collectivités sur la complexité de la chaîne entre ce qu'elles demandent, leur délégataire, l'opérateur et le client final.

Jean-Paul BADIE, Directeur général, Pyrénées-Atlantiques

Nous allons essayer de faire un happening de relative courte durée : nous n'allons pas mener notre négociation financière devant tout le monde ; ce n'est habituellement pas le cas dans les télécoms, nous n'allons pas commencer cet après-midi.

Pour rassurer tout le monde – monsieur BOUKOBZA est fort habile dans la négociation –, il faut prendre cette nouvelle remise en cause comme un élément supplémentaire de pression dans la négociation. Il est clair qu'aujourd'hui, nous attendons Free avec beaucoup d'impatience et que nous allons les accueillir avec un grand intérêt sur notre réseau, il n'y a pas de souci. Mais il faut qu'il y ait une négociation entre notre concessionnaire et Free qui soit une vraie négociation financière. Combien l'un est-il prêt à payer, et de combien l'autre a-t-il besoin pour équilibrer sa concession ? C'est aussi simple que cela. N'ayez crainte, nous avons créé un réseau pour accueillir tout le monde ; plus vous serez nombreux, mieux ce sera. Nous sommes complètement dans l'esprit d'accueillir le plus d'opérateurs possibles sur notre terrain.

Michaël BOUKOBZA

Le message est enregistré. Merci.

Olivier LEGROS, Chargé de mission, Département du Loiret

Je vais répondre pour le Loiret. En ce qui nous concerne, nous sommes un peu dans la situation des Pyrénées-Atlantiques : nous laissons actuellement notre délégataire discuter avec vous et nous interviendrons s'il y a un blocage ; mais vous êtes bien-sûr les bienvenus.

Patrick VUITTON

Une dernière question à l'attention de Michaël BOUKOBZA. Vous êtes-vous engagés à faire la totalité du département de la Somme, puisque vous l'aviez au prix où vous payez Amiens ?

Michaël BOUKOBZA

Aujourd'hui, il n'est pas prévu de faire tout, mais à peu près la moitié du département au cours des mois qui viennent. Ensuite, nous irons retravailler l'offre de référence et les solutions d'hébergement mutualisé de la totalité des opérateurs en dehors des sites France Télécom, pour essayer d'aller plus loin que la moitié du département. En tout état de cause, à long terme, c'est, à mes yeux, la bonne solution pour arriver à une couverture optimale.

Patrick VUITTON

Merci. Michel PAULIN, vous êtes directeur général du groupe Neuf Cegetel, groupe qui a plusieurs activités : opérateur, opérateur de gros – vous avez un client à côté de vous qui s'appelle Completel, si j'ai bien compris –, une filiale qui s'appelle LD Collectivités. Quelle est votre vision de l'ensemble du secteur des télécoms par rapport à cette question des réseaux ouverts, non plus au niveau microéconomique, pour aller dans telle ou telle zone, mais sur l'ensemble du secteur tel qu'il se présente actuellement, avec un opérateur historique très puissant, un numéro 2 qui s'est constitué par cette fusion et des numéros 3, 4 et 5, et – nous l'espérons, en tant que collectivités – des 6, 7, 8, 9, 10 jusqu'à beaucoup, y compris les opérateurs locaux ?

Michel PAULIN, directeur général du groupe Neuf Cegetel

Bonjour à toutes et tous. Comme d'habitude, je suis quasi d'accord avec tout ce que vient de dire Michaël BOUKOBZA, sauf en ce qui concerne les Pyrénées-Atlantiques et le Loiret. Sur le reste, nous avons une convergence de vues assez forte. Ces sujets sont au cœur des préoccupations actuelles de Neuf Cegetel, puisque nous avons une triple problématique.

- Nous sommes opérateur d'opérateurs de manière historique ; c'est le premier métier de LDCom. Nous avons un tiers de notre chiffre d'affaires qui reste encore tourné vers des opérateurs à qui nous vendons à la fois des services complets en marque blanche, mais également des infrastructures, et cela de manière indifférenciée, contrairement à France Télécom, qui ne vend pas un certain nombre d'infrastructures, alors qu'il en a beaucoup plus que nous.
- Nous sommes aussi opérateur de services, à la fois sur le grand public, face à des sociétés comme Free, France Télécom, ou opérateur sur les entreprises, face à Completel, par exemple. A ce titre, pour compléter notre couverture sur notre propre réseau, nous sommes clients d'opérateurs, d'abord clients de France Télécom, même si parfois, je n'ai pas l'impression d'être un client, et également d'autres opérateurs, soit d'infrastructures, soit de services.
- Troisièmement, et c'est un peu l'histoire de Neuf Cegetel, parallèlement à celle des collectivités, nous nous développons dans un troisième axe. Comme le disait Michaël BOUKOBZA, nous avons constaté qu'il était difficile de rentabiliser sur nos fonds propres, d'étendre le réseau, en particulier dans le cadre du dégroupage ou même de raccordement de fibre, sur un certain nombre de sites, sans pouvoir le faire à travers des collectivités locales et des DSP. Je crois que nous avons été, à travers LD Collectivités, et Irisé en particulier, les premiers à essayer de mettre en œuvre un moyen de faire – je suis tout à fait d'accord avec Michael –, le désenclavement de la concurrence. Comme nous n'avons pas les moyens d'aller dans un certain nombre de zones qui font aujourd'hui que la taille du marché, qu'elles soient pour le domaine du grand public ou pour celui des entreprises, est trop petite pour que nous investissions rapidement, nous avons été les premiers à essayer de nous associer avec les collectivités locales pour lancer, promouvoir et ouvrir des DSP en délégation de service. Je pense que nous l'avons fait avec succès et je suis ravi que nous ayons mené à bien ces projets qui, au départ - souvenons-nous-en, et je remercie aussi l'Arcep – n'étaient absolument pas gagnés d'avance.

C'est bien à cette triple problématique que nous devons faire face aujourd'hui, et c'est dans cette perspective que je vais dire quels sont les enjeux qui prévalent actuellement sur le marché et quelle est pour nous l'importance capitale que nous voyons dans la poursuite de la mise en œuvre des DSP et du partenariat avec les collectivités locales. Elle est clairement au cœur des stratégies de Neuf Cegetel. Nos clients opérateurs nous demandent de plus en plus de services et d'infrastructures, pour qu'eux-mêmes soient capables d'offrir de la concurrence sur des zones qui sont très difficiles à faire avec les services de France Télécom. Au-delà de l'infrastructure et de la fibre, qui est un sujet très important, sur lequel il y aura peut-être beaucoup de questions, je voudrais faire remarquer que l'innovation et la concurrence n'ont pas été stimulées lorsque France Télécom avait le monopole de l'infrastructure. Aujourd'hui, il est clair que les offres de gros de France Télécom ne permettent pas, de manière massive, de faire des innovations. Michaël en parlait : à ce jour, nous ne pouvons pas faire de la télé en offre nationale parce que la technologie utilisée, celle qui nous est revendue, l'usage, ne nous le permettent pas. Nos clients nous demandent de pallier cette déficience et d'être capables d'investir pour leur offrir des infrastructures qui correspondent à leurs besoins. Nous vendons des infrastructures à Free, nous vendons des infrastructures et des services à Completel – je cite ceux-là, mais nous avons 200

clients opérateurs. Si j'avais à résumer ce que sont aujourd'hui les besoins de nos clients, c'est : avoir un panel de services dans tous les niveaux de la chaîne de valeur, depuis des produits en marque blanche complète jusqu'à des produits en infrastructure, avoir des prix attractifs et avoir des systèmes d'information et d'architecture qui correspondent à leurs propres innovations, pour pouvoir se différencier. C'est ce que nous demandent nos clients opérateurs.

En qualité de client moi-même, lorsque je m'adresse aux autres opérateurs ou aux DSP, qu'est-ce que je leur demande ? Je leur demande exactement la même chose. Je leur demande de me permettre de me différencier, d'avoir des produits de différenciation vis-à-vis de France Télécom. Parce que si je me fournis en gros auprès de France Télécom, je suis incapable de me différencier et je ne peux pas avoir une offre nationale. Nous avons essayé, à travers les collectivités et les DSP, d'offrir cette souplesse et de développer un certain nombre d'usages, d'innovations et de concurrence sur des zones qui, a priori, en financement propre, ne pourront pas le faire. Nous le faisons avec de nombreuses collectivités. Je ne pourrais pas en donner la liste exhaustive ; je vois ici des personnes de la Manche, j'en suis très heureux parce que nous avons travaillé sur des partenariats. Nous souhaitons être capables d'offrir des services en propre et de continuer à faire que la fracture de la non-concurrence soit de plus en plus petite, afin que la zone où il y a une réelle concurrence soit la plus vaste en France. Nous voulons aussi continuer à investir dans l'ensemble des DSP pour leur permettre d'accueillir le maximum d'opérateurs. Je ne suis pas d'accord avec les Pyrénées-Atlantiques et le Loiret parce que ce sont davantage des problèmes économiques que des freins pour ralentir l'accès. Au contraire, nous souhaitons que les DSP sur lesquelles nous sommes partenaires accueillent et puissent traiter avec la majorité des clients, nos clients, tels SFR, Télé 2, Club-Internet, auxquels nous demandons de passer via les DSP sur les zones pour pouvoir leur permettre d'utiliser au mieux, plutôt que d'utiliser France Télécom.

Pour conclure, nous sommes convaincus qu'aujourd'hui, en France, pour pouvoir développer de nouveaux usages et de nouveaux services, pour être capables de stimuler l'innovation, il est absolument capital que nous poursuivions – et j'en remercie encore l'Arcep – des partenariats public / privé avec les collectivités locales qui permettront de nous affranchir des fourches caudines, qu'elles soient techniques, commerciales, tarifaires ou réglementaires, que nous impose la fracture de la non-concurrence.

Patrick VUITTON

Vous avez cité l'importance d'avoir des infrastructures neutres, en tout cas adaptées à des évolutions techniques et à des services que vous proposez. En préparant cette réunion, nous avons évoqué, au téléphone, le cas des entreprises. Vous disiez vendre de la bande passante aux entreprises. En passant par des offres de gros de France Télécom, il n'y a absolument aucune marge économique, il faut donc vendre des services. Pour vendre ces services, il est impossible de passer par France Télécom.

Michel PAULIN

Le marché des entreprises est un peu différent parce que c'est un marché où les volumétries sont moins médiatisées. Vous avez vu une innovation fantastique apparaître depuis quelques années, quelques mois, en France, qui est certainement l'un des pays les plus actifs dans le domaine du grand public, avec des innovations sur la voix sur IP, sur la capacité d'offrir la télévision, sur la ligne téléphonique. Nous n'avons malheureusement pas eu les mêmes innovations sur la partie entreprises, principalement parce que vu les prix pratiqués sur des technologies du type Transfix ou LALPT, il est assez difficile pour un opérateur qui n'a pas sa propre infrastructure de se différencier. Un lien moyen pour une entreprise vaut aujourd'hui 800 € par mois. Quand nous, opérateur, reversons déjà 800 € par mois uniquement pour pouvoir faire de la donnée à 2 Mb/s sur le site, vous imaginez qu'il nous est difficile de nous différencier, de revenir avec une proposition de valeur pour les entreprises, de leur dire qu'en nous donnant 2.000 € par mois, elles auront de nombreux services. Nous avons, depuis le début, investi massivement – nous avons actuellement 900 répartiteurs France Télécom qui sont raccordés, 900 URA et NRA ; nous avons donc une couverture – pour couvrir aussi un certain nombre de zones industrielles, qui permettaient, à travers des technologies de raccordement fibre, comme nous le faisons directement dans un certain nombre de zones et que fait également Completel, ou en utilisant des technologies de type SDSL, puisque le modèle économique du dégroupage total nous permettait d'avoir une structure beaucoup plus faible, de maîtriser l'ingénierie, et donc les notions de qualité de service et de flux, et nous donnait la capacité de maîtriser cette bande passante que nous avons nous-mêmes

investie. À ce titre, nous développons une multitude de nouveaux services depuis cet investissement. Nous avons lancé depuis le début de l'année une nouvelle offre qui s'appelle Neuf Office, qui est une offre de multiservices. Nous l'appelons la « Neuf box office », ce n'est pas un jeu de mots. C'est une boîte qui permet de faire du multiservices, voix, Internet, Data sur IP, directement raccordée avec des systèmes de back-up, que ce soient des back-up RNIS ou sur les deux paires SDSL, qui permet de fournir à des clients le moyen de se raccorder directement en natif sur l'IP pour leurs voix ou pour leurs données ou éventuellement en T0, T2. Nous sommes de plus en train de rajouter des services de sécurité, de firewall, de contrôle d'adresse AJP. Le modèle économique actuel nous permet de changer un peu les règles du jeu plutôt que de passer par les infrastructures de France Télécom qui, dans ce cas, ne nous permettent pas d'innover et de maîtriser l'infrastructure. C'est clairement l'un des axes majeurs du développement de l'entreprise Neuf Cegetel.

Patrick VUITTON

Merci.

Olivier de BAILLENX, vous êtes directeur des relations extérieures de Numéricâble. Les opérateurs de câble sont aussi parmi les premiers clients d'infrastructures ouvertes, celles d'Irisé par exemple ; vous êtes aussi propriétaires d'infrastructures ou occupants d'infrastructures qui peuvent accueillir des réseaux ouverts. Quel est votre positionnement actuel après le regroupement des sociétés France Télécom Câble et NC Numéricâble sous un nouveau management ?

Olivier de BAILLENX, directeur des relations extérieures, Numéricâble

Merci de me donner la parole parce que le câble est souvent absent de ce genre de manifestation, pour des raisons que l'on peut comprendre. Le dégroupage, l'accès aux répartiteurs ou aux sous-répartiteurs ne sont pas choses qui concernent forcément un réseau câblé. Je vais essayer de vous expliquer pourquoi les réseaux haut débit des collectivités peuvent tout de même nous intéresser et cela à plusieurs niveaux.

Je vais faire un point sur le passé récent qui ne date même pas de six mois. Numéricâble a changé de nom : il s'appelait auparavant NC Numéricâble. C'est un opérateur qui a grandi, qui a grossi puisque nous avons doublé de taille après le rapprochement intervenu le 30 mars dernier, qui est une fusion avec France Télécom Câble, avec un nouvel actionariat. Nous avons aujourd'hui une présence assez importante dans le câble en France, puisque nous sommes présents sur plus de 4 millions de prises sur la totalité du territoire français et que 17 des 20 plus grandes villes de France ont des réseaux câblés qui sont opérés par Numéricâble. Le câble est désormais une réalité sur tout le territoire ; nous sommes présents sur des zones, des régions, de manière plus massive qu'à l'échelle de la grande ville métropole. C'est le cas dans le Nord, en Lorraine, dans l'agglomération lyonnaise, dans l'agglomération bordelaise, où le réseau comprend une quinzaine de communes autour de Bordeaux.

Le câble est donc un acteur important, qui vient du passé, puisqu'il existe en France depuis une vingtaine d'années. Il a connu des histoires que je ne vous rappellerai pas, qui ont été de longues tribulations, pas toujours très faciles. C'est en même temps un acteur nouveau. Nous nous présentons aujourd'hui dans une configuration qui est vraiment nouvelle par rapport à notre public, mais aussi aux collectivités, avec la capacité de faire sans doute beaucoup plus de choses que nous ne pouvions en faire par le passé. Je pense que les semaines et les mois qui viennent le prouveront. L'une des premières choses que nous allons faire, nous aussi, avant la fin de l'année, est le lancement d'offres de téléphonie sur nos réseaux câblés qui, par ailleurs, font, comme vous le savez, de la télévision, et qui en font bien, puisque nous venons de ce métier, et de l'Internet.

En termes de débit, nous pourrions montrer que le réseau câblé a des potentialités très importantes. NC Numéricâble avait été le premier à lancer des offres à 20 Mb/s qui datent d'un an. Nous continuerons dans cette voie ; l'objectif est bien de prouver que le câble a sa place dans ce nouveau paysage des TIC en France et dans ces réseaux haut débit.

Pourquoi les réseaux haut débit des collectivités nous intéressent-ils ? Ce que j'ai affirmé à l'instant est un positionnement pour l'avenir. Nous venons d'être repris. Après une période de réorganisation, souvent fréquente dans ce type de situation, nous attaquons désormais l'avenir et

les plans stratégiques. Le positionnement par rapport au réseau haut débit a besoin d'être affirmé et compris. Ces réseaux de collectivités peuvent nous intéresser à plusieurs niveaux.

Le premier niveau, c'est ce que Patrick VUITTON a rappelé en amorce : le fait que nous pouvons être clients. NC Numéricâble a été l'un des premiers clients du réseau Irisé pour interconnecter ses têtes de réseau. C'était déjà pour faire de la télévision. Dans le développement que nous allons avoir dans les prochaines années, quelques années, le réseau lui-même va être touché ; l'un des objectifs est d'amener la fibre optique toujours plus loin dans le réseau et de desservir des poches de plus en plus réduites. La question va se poser au cas par cas, selon les sites, de savoir si c'est nous qui construisons les infrastructures de fibre optique dont nous avons besoin ou si nous pouvons utiliser les infras existantes : suivant les endroits, peut-être que des infras existantes de collectivités pourront nous intéresser. Sur le sujet, être client des collectivités est quelque chose qui nous intéresse.

Mais, comme Patrick l'a également dit, nous sommes aussi détenteurs de capacités sur des infrastructures que nous pouvons nous aussi mettre à disposition, louer à ceux qui en ont besoin et, pourquoi pas, à des réseaux des collectivités. Ce sont des opérations que nous pouvons prendre en considération, selon nos lieux de présence, suivant les opportunités qui peuvent se trouver ; nous y sommes tout à fait ouverts.

La troisième manière d'être partenaires, et c'est peut-être même aller un cran plus loin, est d'être partenaire de groupements qui répondent à des appels d'offres de réseau haut débit de collectivités. Nous n'avons pas d'exemple au jour d'aujourd'hui. Mais vous savez sans doute qu'un certain nombre de nos actionnaires sont également présents dans un opérateur qui s'appelle Est Vidéo Communication, en Alsace. Est Vidéo est un acteur du groupement qui a remporté la DSP sur la Région Alsace. Ce sont des situations que nous suivons et que nous allons observer de plus en plus pour voir si, à l'avenir, nous pouvons arriver à être partenaires de groupements sur lesquels nous avons des intérêts à aller.

Je m'arrêterai là dans mon exposé car l'ensemble de ces choses sont pour nous assez neuves. C'est aussi la volonté d'affirmer et de réaffirmer qu'en tant qu'opérateur de réseaux câblés, nous voulons jouer notre partition dans le nouveau jeu qui vient s'ouvrir à nous.

Patrick VUITTON

Merci pour ce positionnement. Il est à noter que l'autre opérateur, UPC-Noos, semble jusqu'à présent refuser toute ouverture de ses réseaux pour ce type d'utilisation.

Jacques BEAUVOIS, vous êtes président d'Axione. Vous avez entendu ce matin les préoccupations des collectivités ; vous les connaissez d'ailleurs par votre activité habituelle. Vous venez d'entendre également les préoccupations des opérateurs que vous rencontrez quotidiennement. Comment liez-vous ces deux parties : préoccupation de couverture du territoire et souci, non pas d'« écrémer » le marché, mais d'aller vers les parties les plus rentables du marché pour ces opérateurs ?

Jacques BEAUVOIS, président d'Axione

Merci de me donner la parole. Tout d'abord un mot rapide sur Axione. Axione est doté d'une double compétence d'opérateur : un rôle d'opérateur d'opérateurs totalement neutre, c'est-à-dire sans offre aux abonnés finaux, que ce soit de près ou de loin – et c'est un positionnement unique sur le marché français ; il a également, et en premier lieu, un rôle d'opérateur de service public, puisque Axione intervient essentiellement dans le cadre de projets de délégation de service public et accompagne les collectivités territoriales dans leur aménagement du territoire. Aujourd'hui, notre objectif est de considérer cet aménagement sous trois aspects :

- un aménagement spatial : l'objectif de la collectivité est d'amener le haut débit et le très haut débit sur près de 100 % du territoire, sachant que l'objectif du 100 % est systématiquement celui que nous nous donnons ;
- un aménagement économique : nous sommes convaincus qu'il ne peut y avoir qu'un seul opérateur, et même un seul opérateur alternatif, sur un territoire. Dans ce cadre, nous favorisons le développement de la concurrence et l'émergence d'initiatives locales, afin de favoriser la compétitivité des entreprises ;

- un aménagement temporel, puisque l'une des problématiques que va se poser la collectivité, dans le cadre de ses délégations de service public, est d'assurer la pérennité de ses investissements. Aujourd'hui, toutes ces délégations de service public sont sur des durées de quinze ou vingt ans. Les technologies évoluant énormément, nous avons mission, avec cet engagement de vingt ans, d'assurer la pérennité des investissements et de faire en sorte que dans quinze ans, nous ayons encore des réseaux exploitables qui jouent leur rôle dans l'aménagement du territoire.

En quelques chiffres, en termes de délégation de service public, Axione opère aujourd'hui six départements et une communauté d'agglomération, à travers ses DSP. Cela représente une couverture de 3 millions d'habitants desservis par du haut débit, 120.000 entreprises, soit 240 M€ d'investissement au total et 2.600 km de fibre optique.

Pour répondre aux différentes interventions, notre rôle n'est pas de fermer. Nous avons une vocation d'ouvrir, de ne pas avoir de ticket d'entrée sur nos réseaux, que ce soit pour les acteurs majeurs que peuvent être Free ou Neuf Cegetel ou pour les acteurs locaux, puisque l'une de nos actions fortes est d'amener ces acteurs sur le territoire et de favoriser le développement de toutes les initiatives locales. Dans les offres d'entreprise, il y a énormément d'entreprises qui sont très présentes, qui ont créé un vrai tissu relationnel auprès des entreprises locales et qui peuvent utiliser le haut débit comme relais de croissance dans leur activité. Bien entendu, il n'est pas question pour nous de fermer l'accès de ces entreprises au réseau. A ce titre, nous n'entrons pas dans le débat de savoir s'il faut louer de la fibre, s'il faut louer de l'accès. Aujourd'hui, notre catalogue de services part de la fibre noire jusqu'à des offres de type voix sur IP ou transit IP, dans des conditions très intéressantes et, pour répondre à Bernard DUGAS, proches de celles que l'on peut trouver en région parisienne en matière de transit IP. Pour prendre un exemple, à Pau, le coût du transit IP pour les entreprises locales, sans engagement de volumétrie, est l'équivalent de celui qu'elles auraient en région parisienne.

Patrick VUITTON

Dernier intervenant : Etienne DUGAS, pour Vinci Networks. Vous avez développé des réseaux et vous vous êtes préoccupés de ces questions de zones d'activités et d'entreprises. Je ne crois pas que vous avez de lien de parenté avec Bernard DUGAS, mais comment répondez-vous à ses besoins ?

Etienne DUGAS, Directeur de Vinci Networks

Bonjour à toutes et à tous. Avant de répondre à votre question, je voudrais juste, en quelques mots, vous rappeler qui est Vinci Networks et quels sont les réseaux que nous opérons actuellement.

Vinci Networks est spécialisé dans la conception, la construction et l'exploitation de réseaux télécoms pour le compte des collectivités territoriales. Nous sommes titulaires, à ce jour, avec notre partenaire Marais, de différents contrats que je vais vous lister, ne serait-ce que pour vous rappeler leur type et dans quelles conditions ils s'opèrent :

- la communauté d'agglomération du Grand Toulouse, qui est un affermage relevant de l'article L 1511-6, 2^e réseau derrière Irisé ;
- la communauté de communes Loire et Nohain qu'évoquait Michaël BOUKOBZA tout à l'heure ; c'est également une concession L 1511-6. Il est à noter qu'à Cosne, il y a aujourd'hui deux opérateurs qui dégroupent, Free et Neuf Cegetel. Sans initiative publique, jamais Cosne-Cours-sur-Loire n'aurait été dégroupée à ce jour ;
- la communauté urbaine Creusot-Monceau, qui est une concession également, modèle 1511-6 ;
- la communauté urbaine d'Arras, concession 1511-6 ;
- la communauté Caen-la-Mer, concession 1511-6 ;
- Le Maine-et-Loire, où nous détenons, conjointement avec Sagem, une concession de vingt ans, 1511-6 également.

Je voulais juste faire un petit focus sur Toulouse, où nous avons maintenant trois ans de recul. Nous commençons vraiment à appréhender ce marché et à voir comment il s'organise. Certes, Toulouse est une communauté d'agglomération importante, mais le modèle fibre noire y

fonctionne. Tous les opérateurs présents autour de la table sont clients, Completel y compris. Nous aurons – c'est un scoop, ce n'est pas encore signé, mais je prends le risque de vous l'annoncer – peut-être France Télécom comme client pour 50 m. C'est important de le noter. Colt et Bouygues Télécom devraient également contracter d'ici à la fin de l'année. Nous constatons qu'à l'heure actuelle, 60 % des liens que nous louons à Toulouse servent directement le dégroupage. Il est évident que l'offre de fibre optique sur les territoires permet le dégroupage. Cela rejoint ce que disaient à la fois Michel PAULIN et Michaël BOUKOBZA. À noter également sur Toulouse, une cogestion avec la Caisse des dépôts exemplaire : nous sommes actionnaires à hauteur de 70 %, la Caisse des dépôts à hauteur de 30 % et cela fonctionne très bien. Nous gérons cette société au quotidien en parfaite intelligence.

Nos préoccupations sont naturellement la neutralité, la transparence, la qualité de service, la proximité ; en un mot : le service public.

Pour revenir à l'accès, il y a différentes problématiques. Nous en avons évoqué certaines tout au long de la journée.

À partir du moment où vous avez un réseau en concession ou en affermage, à partir du moment où vous êtes délégataire de service public sur un réseau de télécommunications, vous avez le devoir d'aller raccorder vos clients. Certes, nous ne posons pas de la fibre sur la totalité des territoires, et il est clair que les conventions de concession doivent gérer la problématique des raccordements. Nous en distinguons deux :

- la problématique de raccordement client : grosso modo, entre 0 à 500 m de fibres posées dans le cadre des contrats, et qui, même si ce n'est pas toujours vrai, posent moins de problèmes puisque entre l'usager, le client final, et le délégataire, on réussit à trouver une équation économique ;
- le problème des extensions, qui sont forcément gérées entre délégant et délégataire : la problématique de l'extension dépend de plusieurs critères. Il peut y avoir un critère purement économique, si l'extension porte sur plusieurs kilomètres et que, sur ces kilomètres, la rentabilité est envisagée en raison de la présence de nombreux clients. Mais il a également une problématique d'extension, liée directement à l'aménagement du territoire. Il s'agit de définir les règles du jeu entre délégant et délégataire pour savoir comment l'extension sera financée. Vous comprenez que pour un délégataire, à partir du moment où l'extension n'a pas de valeur économique, il s'agit bien d'aménagement du territoire et dans ce cas, c'est bien à la collectivité d'en financer la majeure partie.

Je voulais également dire un mot à propos de la desserte, parce que Patrick VUITTON m'a interpellé ce matin, et je ne lui ai pas répondu, sur la problématique du WiMax. Vinci Networks ne sera pas candidat à des licences régionales. En revanche – j'ai bien écouté Gabrielle GAUTHEY ce matin –, nous croyons fermement que les collectivités doivent se positionner fortement sur ces licences. Il est primordial que la collectivité puisse maîtriser la distribution de ces licences. Cela signifie, en espérant que la majeure partie des collectivités obtiennent des licences, qu'elles puissent les déléguer à l'ensemble des délégataires présents sur leur territoire. Je rejoins parfaitement ce que disait ce matin Pierre-Eric SAINT-ANDRE, d'Axione : nous sommes tout à fait prêts à examiner avec vous toutes les possibilités qui peuvent s'offrir à nous pour les candidatures du 14 octobre.

Enfin, pour répondre à la problématique des zones d'activités, nous avons, notamment à Toulouse, expérimenté différentes choses. C'est un sujet qui est éminemment compliqué. Il y a des possibilités ; la première est que la collectivité doit veiller, au moins sur toutes les zones d'activités qu'elle aménage aujourd'hui, à garder la pleine propriété de ses infrastructures. Il est hors de question de rétrocéder à France Télécom. Se pose ensuite la problématique du service universel. Certes, France Télécom, dans ce cadre, doit raccorder en cuivre l'ensemble des implantations sur vos zones d'activités. Cependant, rien ne vous empêche de garder un certain nombre de fourreaux, voire d'y poser déjà les fibres – il suffit de prévoir cela en préalable dans le règlement d'aménagement de la Zac – afin qu'ensuite, vous soyez parfaitement maîtres de cette richesse, quitte à la déléguer ou bien à la gérer en direct. Mais surtout, s'il vous plaît, restez maîtres de vos infrastructures sur les zones d'activités.

En conclusion, pour rejoindre ce que disait Bernard DUGAS, je suis convaincu que l'offre de gros et semi-gros manquait à l'échelle territoriale dans notre pays. Désormais, grâce à l'initiative des

collectivités, nous avons une offre, dès lors que le délégataire – et il se doit de le faire, cela fait partie de la négociation entre délégant et délégataire –, a une offre compétitive, qui permet aux grands opérateurs de dégrouper, et également aux opérateurs locaux d'avoir de la bande passante à bas prix. Sur ce point, je rejoins ce que Gabrielle GAUTHEY disait ce matin : nous manquons d'opérateurs locaux en France. C'est un modèle qu'il faut absolument développer, et pour y parvenir, il faut avoir de la bande passante à bas prix.

Patrick VUITTON

Pour offrir cette bande passante à bas prix, lorsque l'on a un point d'accès optique qui entre quelque part dans la zone d'activités, dans la DSP, nous n'allons pas pré-fibrer l'ensemble des zones d'activités d'un territoire ; ce serait très coûteux, compte tenu de ces problèmes de récupération de génie civil. Peut-être testez-vous, déployez-vous actuellement des solutions qui abaissent le coût de la barrière d'entrée, avec des solutions hertziennes, ne serait-ce qu'à un niveau transitoire ?

Etienne DUGAS

Effectivement, le hertzien et pour l'instant le WiFi, en ce qui nous concerne, est un moyen d'accéder à bas coût au client final, quel qu'il soit, entreprise ou particulier. Différents petits opérateurs se positionnent. Le président LE GRAND faisait allusion ce matin à NomoTech. Sur le territoire de la Manche, NomoTech déploie des solutions qui, à l'heure actuelle, rayonnent sur quasiment le tiers sud du département, avec 500 clients accordés. Je confirme que les solutions sans fil WiFi existent aujourd'hui.

Patrick VUITTON

Il nous reste une demi-heure pour répondre aux questions de la salle.

QUESTIONS

Jamal HENNI, Les Echos

J'ai une question pour monsieur PAULIN. Ce matin, Antoine VEYRAT, le patron de LD Collectivités parlait du WiMax. Concernant les projets de Neuf Cegetel, il a dit qu'il ne les connaissait pas et qu'il fallait vous interroger vous. Quels sont vos projets ? Avez-vous demandé des licences WiMax ? Si oui, est-ce qu'éventuellement, vous envisageriez de déposer un troisième dossier via une filiale telle que Jet Multimédia, ou une quatrième ou une cinquième ?

Michel PAULIN, Neuf Cegetel

Je ne sais plus combien de raisons sociales nous avons dans le groupe, mais si vous faites le calcul – vous êtes mieux informé que moi –, peut-être pourrions-nous nous reposer sur quarante noms. Ce n'est pas cela qui va être fait. En revanche, Neuf Cegetel pourra se positionner sur un certain nombre de licences régionales, en propre, indépendamment d'une action qu'elle fera avec LD Collectivités et, nous l'espérons, avec un certain nombre de collectivités, en partenariat, sur des zones où nous pensons qu'il est préférable de le faire avec elles. La réponse de principe est que nous pourrions nous positionner en propre sur certaines régions au nom de Neuf Cegetel ; dans d'autres cas, nous le ferons dans le cadre de LD Collectivités ou via des DSP.

Jamal HENNI

Est-ce que cela pourra être au même endroit ? Ce matin, monsieur VEYRAT a dit qu'il allait demander des licences dans toutes les régions. Si vous en demandez aussi, ce sera forcément au même endroit.

Michel PAULIN

Vous avez la réponse.

Jamal HENNI

Vous dites que vous allez vous positionner. Pouvez-vous être plus précis sur vos projets ? Est-ce probable ou certain ?

Michel PAULIN

C'est probable.

Patrick VUITTON

Avez-vous d'autres questions ?

Nous avons évoqué ce matin une initiative de l'Arcep demandant des discussions entre France Télécom et les opérateurs pour que France Télécom leur loue de la fibre noire à un tarif abordable, ce qui est à mettre en parallèle avec les initiatives des collectivités, obligées d'installer de la fibre pour qu'elle soit à un prix abordable. Messieurs, où en êtes-vous de ces discussions ? Est-ce que vous pensez qu'elles peuvent réellement déboucher, que nous n'avons plus rien à faire et qu'il suffit d'ouvrir les fibres de France Télécom, ce qui nous surprendrait un peu ? Il y a plusieurs opérateurs : Free, Neuf Cegetel, Comptel... Où en sont ces discussions avec France Télécom ?

Michaël BOUKOBZA, Free

Pour être très clair, les discussions ne sont nulle part sur l'ouverture de fibre. Ce qu'a exposé l'autorité à plusieurs reprises et ce qui s'inscrit dans le cadre européen des prestations annexes au dégroupage de la boucle locale, c'est qu'en cas d'absence d'infrastructure, de réseau, il est nécessaire que l'opérateur historique ouvre son réseau en fibre optique avec des modalités opérationnelles et financières acceptables. Nous sommes dans l'enceinte du Sénat, la négociation n'avançant pas, si le législateur pouvait s'en mêler, cela aiderait un peu les choses. Certaines collectivités n'investiront pas, certaines collectivités se sentent pieds et poings liés avec la Charte des départements innovants, notamment – ce n'est pas la seule raison. Dans ce cas, il est indispensable d'aboutir rapidement à des accords d'ouverture du réseau en fibre optique.

Patrick VUITTON

Les discussions n'avançant pas du côté de Free, où en sont-elles du côté de Neuf Cegetel ?

Michel PAULIN

Non. Comme c'est public, je peux donner l'information. Dans le cadre du rapprochement de Neuf et de Cegetel, nous avons eu la surprise d'apparaître comme un opérateur puissant sur la fibre, nous avons donc une obligation de revente de la fibre sur notre réseau quand nous en avons les capacités ; ce que nous avons historiquement toujours fait. Quand les conditions économiques nous paraissaient satisfaisantes, nous avons toujours ouvert notre réseau à la compétition, parce que nous sommes convaincus que c'est la concurrence qui crée l'innovation et le développement. Aujourd'hui, nous le faisons ; en revanche, dans les discussions avec France Télécom, à ma connaissance, nous n'en sommes effectivement nulle part. Je n'ai pas plus de commentaires à faire sur ce sujet.

Patrick VUITTON

Ceci dit, du point de vue des collectivités, cette demande de l'Arcep est déstabilisatrice. L'on se dit d'un côté, et cela se trouve dans le rapport Belot, que tout va peut-être s'arranger puisqu'en fin de compte, ils vont négocier et trouver un tarif. Pourquoi agir, alors ? Pourquoi déployer les réseaux ? C'est la même chose si l'on demande une évolution de la législation. Tout cela est un jeu assez complexe dans lequel les collectivités doivent s'insérer. Il faut faire attention à ne pas envoyer des signaux contradictoires sur cette nécessité d'intervention des collectivités.

Michaël BOUKOBZA

Si je peux compléter, dans notre métier, il y a ce que les Anglo-Saxons appellent « le time to market », une nécessité d'être là au bon moment. Je crois que c'est vrai aussi sur les territoires, pour les administrés. La volonté d'avoir du haut débit et du service multiplay existe actuellement, dans les semaines, dans les mois qui viennent, à horizon de quelques années, mais très peu d'années. Les discussions avec France Télécom peuvent durer des années et aboutir à des conditions qui, opérationnellement et financièrement, ne seront pas satisfaisantes. Si elles fonctionnent, tant mieux. Je crois cependant que les responsables des territoires et de l'aménagement des territoires ne peuvent pas, à ce stade, miser sur cette option.

Patrick VUITTON

Merci pour cette réponse claire.

Laurent DEPOMMIER, Cabinet Avisem

Un autre sujet sur lequel nous avons entendu parler de discussions avec France Télécom, c'est celui des NRA haut débit. Quand France Télécom met en place un NRA haut débit qui dérive d'un NRA précédemment dégroupé, cela amène à couper les liaisons des clients précédemment dégroupés. Pour autant les opérateurs qui dégroupaient le NRA d'origine n'ont pas forcément une équation économique satisfaisante pour dégroupier le NRA haut débit, où il va y avoir moins de clients. Je pense que cela a été un problème que les opérateurs dégroupiers tels que Free et Neuf Télécom ont soulevé et sur lequel il y a eu des discussions avec France Télécom. France Télécom laisse entendre qu'il a trouvé un accord avec vous. Est-ce que vous confirmez ? Est-ce que vous pouvez nous en dire un peu plus sur ce type d'accord ?

Michaël BOUKOBZA

Le plan NRA haut débit, NRAHD, qu'avait annoncé France Télécom, posait des problèmes de distorsion de concurrence très importants pour les opérateurs dégroupiers. Free a donc saisi l'autorité, l'Arcep, dans le cadre de la demande d'un règlement de différend. Celui-ci s'est soldé par un accord transactionnel qui nous a permis de trouver des modalités acceptables pour permettre à France Télécom, grâce au plan NRAHD, d'étendre la couverture du haut débit en France, et aux opérateurs dégroupiers de ne pas être lésés. Michel vous donnera peut-être plus d'éléments sur ces modalités opérationnelles ; en ce qui me concerne, j'ai signé des clauses de confidentialité dans tous les sens ; je lui laisse dévoiler le reste de l'accord.

Michel PAULIN

Nous avons également signé des clauses de confidentialité dans tous les sens je ne pourrai donc pas dévoiler les termes de l'accord. Nous avons aussi saisi un certain nombre d'instances pour avoir des conditions qui soient acceptables à la fois en termes techniques et économiques, dans le cadre de l'extension à travers ce que l'on appelle les NRAHD de France Télécom.

Si le principe d'étendre et de pouvoir avoir accès à des NRAHD dans le cadre de la restructuration du réseau de France Télécom nous semble acceptable, nous avons saisi, comme l'avait fait Free, parce que les premières propositions n'étaient pas acceptables. Je crois que nous avons réussi à trouver un accord en des termes qui, pour l'instant, sont acceptables.

Laurent DEPOMMIER

Est-ce que vous pouvez confirmer tout de même que cet accord facilite votre venue au NRAHD et vous permet de le dégroupier et que ce n'est pas un accord qui vous dédommagerait simplement de la perte de clients précédemment dégroupés, ce qui aboutirait à limiter la concurrence sur les zones du NRAHD ? C'est bien un accord qui vous permet de venir dégroupier le NRAHD ?

Michel PAULIN

C'est un accord qui nous permet d'étendre la zone d'éligibilité sur des bandes passantes plus élevées puisque nous sommes dans des zones qui sont déjà en zones dégroupables.

Aymeric GAVOIS, Completel

Je ferai juste un commentaire supplémentaire. Completel est peut-être débutant dans le domaine, mais il faut savoir que le programme des NRAHD va avoir une conséquence très importante pour les entreprises. Les NRAHD sont plus souvent déployés dans des endroits où se trouve une grande capacité d'entreprises que dans des endroits résidentiels. Nous avons suivi avec beaucoup d'attention tous ces échanges et les solutions qui ont été trouvées. Nous pensons aussi que, désormais, sur le territoire français, le dégroupage via les NRAHD permettra de fournir des services de plus haut débit et donc de meilleure qualité, plus en adéquation avec les besoins des entreprises dans ces zones. Ce projet, s'il avait un risque de déstabiliser la concurrence dans ces zones, dans les conditions qui nous sont données aujourd'hui, permet de rendre un service supplémentaire aux entreprises.

Patrick VUITTON

Pour éclairer ce débat, à la fois très technique et très opérationnel pour les collectivités, dans certains départements, les réseaux initiaux visaient le NRA. France Télécom déplace ce point et va au NRAHD. La question qui se pose aux collectivités est, d'une part : « j'ai amené une fibre. À quoi sert-elle encore ? Elle sert encore pour le grand public, mais un peu moins pour les

professionnels. Faut-il que j'aille au NRAHD ? » Si l'on a des accords confidentiels avec les différents intervenants, il est très difficile de savoir s'ils vont avoir besoin de mutualiser. Je décrypte votre question de savoir s'il faut accompagner ou pas ces NRAHD en les opticalisant, voire même en construisant des locaux à côté, etc. Tout le monde travaille dans des conditions obscures. Etienne ANDREUX a dit ce matin qu'il fallait que les collectivités soient associées aux travaux sur le dégroupage des sous-répartiteurs parce qu'on leur demande d'être en amont sur les parties les plus structurantes des réseaux et sur des décisions de déploiement lourd et long, alors qu'en même temps, de nombreuses décisions sont prises et qu'on leur dit en aval : « Voilà ce qui s'est fait. On ne vous explique pas pourquoi, mais il faudra ensuite suivre le chemin. » Je m'adresse aussi aux opérateurs. Certes, nous comprenons que vous ayez des clauses de confidentialité. Mais je prendrai l'exemple du Grand Lyon, qui a interrogé les opérateurs en leur demandant s'ils viendront en cas d'accompagnement des NRAHD. Il n'y a pas eu beaucoup de réponses. L'on ne peut pas gérer les choses à la petite semaine lorsque l'on conduit ce genre de projets, d'autant plus que l'on est dans des mécanismes lourds, avec des délégataires. Ce n'est pas la collectivité qui agit, elle doit faire un avenant avec ce qu'elle a dans sa délégation. Etienne DUGAS vient de le rappeler. Il faut être le plus en amont possible de toutes ces évolutions pour pouvoir les accompagner. Y a-t-il d'autres questions ?

Aymeric GAVOIS

Nous parlions des NRAHD, et maintenant vous parlez des sous-répartiteurs. Aujourd'hui, dans le programme qui nous est donné, nous évoquons deux choses différentes. Gabrielle GAUTHEY parlait tout à l'heure de la technologie VDSL, qui ne donne des résultats performants, en termes de débit symétrique, que sur des distances courtes. Cela signifie que dans ce cadre, l'idéal serait de déployer aux sous-répartiteurs. Mais il y a aujourd'hui une vraie problématique pour aller aux sous-répartiteurs. Il y a une problématique opérationnelle : lorsqu'on demande à France Télécom où se trouvent les sous-répartiteurs, il donne, en général, soit une carte photocopiée en noir et blanc, avec des informations qui ne sont pas très claires, soit aucune information. La problématique est d'aller aux sous-répartiteurs et de fournir, par exemple, via du VDSL, des services de très haut débit symétrique – l'on entend parler de 100 Mb/s pour les entreprises, ce qui est un vrai besoin. Il n'y a, aujourd'hui, pas de solution pour les opérateurs alternatifs comme Completel qui veulent aller raccorder ces sous-répartiteurs et fournir des services de très haute capacité aux entreprises. Il faut aussi savoir dé-corréler les deux.

Olivier de BAILLENX, Numéricable

Si, par malheur, les problèmes continuent sur les sous-répartiteurs, sur le haut débit, nous aurons, du côté du câble, dans les zones résidentielles, où nous sommes pour l'instant plus développés, nous aurons des possibilités. Nous préparons aussi l'arrivée de la télévision haute définition sur les réseaux câblés qui ont les capacités de le faire tout de suite. J'en profite pour dire une chose que je n'ai pas dite tout à l'heure à propos des zones d'activités ou sur les entreprises. Numéricable, comme les câblo-opérateurs en général, n'était pas, jusqu'à présent, dirigé vers le service aux entreprises. Cela va évoluer. C'est un point que nous allons regarder de manière à proposer des choses pour les PME. Certes, nous sommes un peu à l'écart de ces débats jusqu'à présent, mais ce qui a été dit des problématiques de l'aménagement des zones d'activités, de l'intérêt que l'on peut trouver à ce que les collectivités puissent avoir accès à ces infrastructures pour pouvoir les mettre à la disposition de tous, nous intéressera un jour ou l'autre.

Gilles CRESPIEN, Conseiller au Conseil général des Yvelines

Je voudrais insister et compléter le propos de Patrick VUITTON. En tant que collectivité, nous avons une préoccupation très forte sur ce qui se passe ou ne se passe pas ou pas assez vite sur les zones d'activités. Cette problématique de déploiement des NRAHD par France Télécom nous pose de nombreuses interrogations. Nous cherchons à stimuler la concurrence et nous nous demandons si la meilleure façon de le faire est de courir un petit peu devant France Télécom ou un petit peu derrière. Je m'explique. Courir un petit peu devant France Télécom peut, par exemple, consister pour une collectivité à équiper, par une politique d'offres, les zones d'activités. L'on cherche un terrain, l'on construit un local, l'on fibre ce local et l'on accueille la communauté des opérateurs, dont France Télécom. L'on court donc un peu devant l'opérateur historique. Deuxième manière de faire : l'on attend de voir ce que France Télécom va faire. Est-ce qu'il va fibrer la zone, comme cela a été annoncé pour un certain nombre de grandes zones d'activités, ou faire des NRAHD dans des zones un peu plus petites ?

Nous attendons vraiment une réponse précise des opérateurs alternatifs en la matière. Nous savons que l'enfer est parfois pavé de bonnes intentions ; nous avons encore un peu d'argent à investir dans les projets que nous avons commencé à bâtir, nous ne voudrions pas faire de bêtise et, par des investissements un peu hasardeux, obliger les opérateurs alternatifs, dont nous savons que les moyens sont limités, à multiplier des investissements dont ils n'ont peut-être pas les moyens ou, en tout cas, qui n'étaient pas dans leur stratégie de mise en œuvre immédiate. Ayez-en conscience. C'est un message que je lance aux opérateurs alternatifs dont certains, à la tribune, sont clients de la DSP des Yvelines, et j'en suis ravi. Nous vous lançons un message parce que nous sommes à un tournant et que nous n'avons pas intérêt, ni les collectivités, ni les opérateurs, à passer à côté de la problématique des zones activités, à la traiter d'une manière qui ne soit pas satisfaisante.

Aymeric GAVOIS

Il est effectivement important que nous ayons une relation directe et complémentaire, puisque nous avons des visions complémentaires, entre la vision des collectivités locales, l'échelle de temps des investissements, d'aménagement du territoire qu'elles peuvent faire et la vision d'un opérateur alternatif dans le déploiement.

J'aimerais revenir sur l'une des raisons de la création des NRAHD. Les zones de couverture de France Télécom étaient, dans certains cas, comme une banane, dans le sens où elles étaient très allongées ; le répartiteur était par exemple tout en bas. Tout en haut de cette zone de couverture se trouvait un ensemble de lignes longues, qui ne pouvaient pas bénéficier de débit plus important. Pour une bonne part, l'idée de France Télécom était de dire : « Dans ces endroits, plutôt que d'avoir cette forme allongée, qui nous rend complètement inefficaces pour les lignes les plus éloignées, dans le haut de la zone, nous préférons mettre un répartiteur de façon à avoir deux zones de couverture et à n'avoir que des lignes courtes pour arriver à couvrir le terrain. » Il y a une réalité physique, même si elle n'est pas partout la même.

Pour répondre à monsieur CRESPIEN sur les zones d'activités, sur l'idée de « courir devant ou de courir derrière », je peux au moins vous donner une certitude, c'est qu'à chaque fois qu'il a fallu courir derrière France Télécom, nous nous sommes retrouvés, même si les tarifs étaient orientés vers les coûts, à payer plus cher que ce que nous pensions payer lorsque nous faisons les calculs de notre orientation vers les coûts, vers ce que nous aurait coûté une construction. Au final, cela nous rajoute en plus des frais récurrents, ce qui rend l'investissement dans ces zones d'activités encore plus difficile. Alors que, dans les télécoms, nous sommes dans un régime d'investissement sur des longues durées, par exemple en IRU, qui permet d'avoir un développement sur une longue durée dans ces zones-là.

Certaines zones d'activités peuvent elles-mêmes contenir suffisamment de potentiel et de moyens. Completel l'a démontré sur la zone de Meylan, du côté de Grenoble, où nous avons réussi par nos propres moyens à développer un réseau de fibre optique, d'infrastructures à destination des entreprises. En revanche, d'autres zones d'activités ont besoin d'être soutenues pour permettre l'entrée de la concurrence, aussi bien dans le segment qui permet d'aller raccorder la zone d'activités – il y a souvent des kilomètres à faire : les zones d'activités sont rarement en plein centre-ville, face à la mairie – que pour un centre d'hébergement dans la zone d'activités. Se pose ensuite la question du segment terminal : comment se fait le développement ? Dans certaines zones d'activités, le potentiel des entreprises peut être plus faible, ou alors les hangars sont extrêmement importants et, de ce fait, si vous avez des kilomètres à franchir, vous n'êtes pas capables d'aller faire cette infrastructure.

Je rejoins enfin ce que disait Etienne DUGAS tout à l'heure ; il est évidemment essentiel, dans ces zones d'activités – et c'est d'ailleurs le travail que vous faites dans les Yvelines –, pour l'avenir des zones d'activités, que l'infrastructure ne soit pas retransmise à France Télécom, d'autant plus pour un euro symbolique, et que l'on ait un travail complémentaire ensemble pour arriver à fournir du raccordement aux entreprises, dans ces zones d'activités.

Pierre-Eric SAINT-ANDRE, Axione

Je vous écoute parce que tous nos clients sont à la tribune, et que je m'informe sur ce que fait France Télécom. L'on nous dit que la fibre optique va un peu plus loin, l'on parle des NRAHD, des sous-répartiteurs. J'ai l'impression qu'un élément de fond est en train d'émerger : le besoin et la pérennité du service public ne se traduisent-ils pas par une fibre qui va toujours plus près des

abonnés ? Est-ce que ce n'est pas un débat qui, à terme, va arriver, sachant que le débat du WiMax et de la problématique radio que nous avons eu ce matin est un enjeu d'assez court terme ? Quand l'on se pose la question de l'aménagement temporel d'un territoire sur une échelle de vingt ans, l'enjeu n'est-il pas d'amener la fibre au plus près des abonnés ? Se pose alors à nouveau la question du financement du service public, parce que les enjeux économiques sont très différents. Cela semble en tout cas répondre aux besoins de Free, de Cegetel et de Neuf telecom, de Completel, de la poursuite de la course avec le lièvre qui est derrière France Télécom, qui possède son cuivre et que l'on ne remplacera jamais. C'est juste une interrogation à la lumière de ces débats.

Patrick VUITTON

Il faut savoir que le ministère de l'Industrie lance une étude sur le très haut débit dont nous sommes partenaires, comme d'autres associations de collectivités. Certes, nous avons besoin de comprendre l'ensemble du contexte d'évolution. Y aura-t-il une phase qui va s'appeler dégroupage aux sous-répartiteurs ? Tout cela n'est pas encore clair. Je peux vous citer les paroles du représentant de France Télécom dans ce comité de pilotage : « En tant qu'opérateur, il n'est quand même pas très simple de pouvoir dire à ses clients : suivant la distance à laquelle vous êtes, je vais pouvoir vous donner le service, ou pas. » Tout le monde a en vue le fait que, si c'est le *triple play* qui marche – il y a des opérateurs qui ont un bon business en la matière, mais ce n'est pas encore complètement prouvé –, avec la TVHD et l'ADSL, on ne peut pas le faire. Cela va poser très concrètement, en termes d'un service grand public, qui peut être très demandé, la question de l'étape suivante. C'est relié avec ce que disait Gabrielle GAUTHEY ce matin sur la régulation : si France Télécom pose une fibre, est-ce qu'elle est ouverte ou pas ? Le représentant de France Télécom disait que Deutsch Télécom avait annoncé son intention d'investir massivement dans la fibre, à condition de connaître les règles du jeu. Je crois qu'il est clair que France Télécom aura aussi besoin de connaître les règles du jeu pour savoir s'il investit ou non dans la fibre et si elle est dégroupée ou pas. Cette question, qui semble théorique, est pourtant très concrète. Chaque fois qu'une collectivité, aujourd'hui, crée une zone d'aménagement, qu'elle soit de logements ou autres, elle se pose la question de savoir ce qu'elle doit faire : mettre de la fibre ou du cuivre – certaines collectivités commencent à le faire – et avec quels rapports avec France Télécom.

Je voudrais revenir sur une question importante pour les départements, qui est celle de la péréquation et ce qu'il convient de faire sur les petits sites. Gabrielle GAUTHEY expliquait que les structures tarifaires de France Télécom ayant changé, l'on pouvait espérer aller, si l'on a de la fibre optique, jusqu'à des NRA d'environ 2.000 à 3.000 lignes. Est-ce que vous confirmez ces chiffres ? Sur un dégroupé qui a 15 % de part de marché, est-ce vraisemblable ? Et surtout, que fait-on en-dessous, puisqu'il reste à peu près 25 % des foyers qui sont en-dessous ? Quelles sont les réponses que vous avez les uns et les autres, soit en termes d'offres de gros, peut-être en passant par France Télécom, soit en termes de lignes blanches pour les opérateurs d'opérateurs ?

Jacques BEAUVOIS, Axione

Actuellement, pour un territoire ou un département tels qu'on les envisage dans les DSP, l'on dégroupé environ 55 à 70 NRA, ce qui est aujourd'hui très au-deçà de ce qui est envisagé par les grands opérateurs nationaux dans ce qu'ils annoncent ; même si ces opérateurs, et pour ceux-là rien n'est fermé, vont dégroupé de plus en plus de NRA dans ces départements. Au-delà, quelles sont les solutions pour amener le haut débit ? En effet, les premières tendances sont de mutualiser, dans le cadre de localisations distantes, le câble de renvoi. C'est une première offre possible de ligne blanche. Axione travaille à ces solutions, même si nous n'avons pas d'offre de ce type pour répondre aux demandes de nos clients. C'est la première solution.

La deuxième solution est d'activer les NRA et de revendre de la ligne d'accès sous forme d'une marque blanche. Cela va répondre sur de tous petits NRA, où je pense qu'il sera techniquement difficile de mutualiser le câble de renvoi, ce qui risquerait en effet de demander des infrastructures un peu plus lourdes, comme la pause ou la climatisation d'un shelter, si l'on veut pouvoir co-localiser plusieurs DSLam d'opérateurs tiers. Techniquement, il ne sera donc pas forcément possible partout de mutualiser ce câble de renvoi. Par ailleurs, il y a quand même un moment où, bien que les coûts de FT diminuent, l'équation économique pour dégroupé en propre un NRA sur de tous petits NRA risque d'être difficile pour les opérateurs nationaux, d'autant plus qu'il y a pour eux, je pense, un arbitrage à faire à un moment. Il est en effet question d'aller de plus en plus loin

dans le dégroupage, dans les programmes annoncés par ces opérateurs, il est question également de VDSL, de FTTX voire de FTTH, aujourd'hui essentiellement sur des zones denses. Je pense qu'un arbitrage dans les investissements va être fait entre ces technologies pour les zones denses, qui vont nécessiter des investissements assez lourds et le fait d'aller dégroupier de petits NRA. Il y a un moment où, le NRA se réduisant, le fait de commercialiser de la ligne blanche activée devient nécessaire. Cela devient également nécessaire pour les petits acteurs. Les acteurs locaux auront du mal à investir pour aller dégroupier des NRA. Ce n'est pas obligatoirement leur mission. Ces acteurs locaux se focalisent souvent beaucoup plus sur le service et l'utilisation de la proximité pour aller fournir des services aux administrés, qu'ils soient résidentiels ou entreprises. Leurs investissements, qui n'ont pas l'ampleur des investissements des grands acteurs nationaux, seront essentiellement tournés vers les services. Aujourd'hui, ce qui nécessite l'augmentation du nombre de lignes, ce sont essentiellement les services et l'usage que l'on va en faire. Il paraît difficilement envisageable de demander à ces acteurs d'aller dégroupier en propre les NRA et de ne pas activer des lignes.

Patrick VUITTON

Vous répondez : Co-localisation distante et ligne blanche. Michaël BOUKOBZA, répondriez-vous plutôt co-localisation distante et offre de gros de France Télécom, pour les petits NRA ?

Michaël BOUKOBZA

Tout à fait : co-localisation distante pour aller sur des sites jusqu'à la frontière qui a été donnée, frontière un peu théorique des 2.000 – 3.000 lignes ; ensuite, nous continuerons à étudier les offres de dégroupage pour les tous petits sites. L'ART n'a pas fermé la porte à de nouvelles discussions. Jusqu'au moment où l'on va descendre à l'ensemble des sites à 2.000 – 3.000 lignes, nous avons beaucoup de travail. La nouvelle offre de référence que l'ART a négociée cet été nous permet vraiment de descendre d'un cran.

Patrick VUITTON

Cela donne déjà une marge d'action importante.

Paul CHAVAND, Chef de projet Région Bourgogne

Je suis un peu surpris que le débat tourne beaucoup autour des NRA, s'agissant d'une journée sur les réseaux d'initiative publique, d'autant plus que Serge BERGAMELLI nous a montré ce matin ce qui se passait un peu ailleurs. J'ai appris qu'au Japon, l'ADSL venait de perdre la guerre, dans les chiffres, par rapport au raccordement en fibre.

S'agissant des collectivités territoriales et notamment des régions, avec la compétence économique, je reviens aux entreprises et je suis surpris d'entendre parler de sous-répartiteurs qui vont desservir les entreprises, alors qu'il ne s'agit encore que d'une technologie d'essai.

Gabrielle GAUTHEY disait ce matin que la France est l'un des premiers pays à dégroupier, certes ; mais je pose la question : s'agit-il d'être en avance sur une technologie en retard ? Nous parlons NRA, dégroupage, j'ai bien compris, et j'en suis très conscient, qu'il faut se battre sur la deuxième fracture au niveau de la concurrence, mais je ne crois pas que la deuxième fracture ne passe que par les NRA : elle passe aussi par de la fibre, notamment jusqu'aux entreprises, et je n'exclus pas que dans cinq ans, elle passe aussi par des fibres jusqu'au cœur des villages. En tant que collectivité, je suis très vigilant, sur le haut débit, à ce que l'on ne soit pas uniquement dans des perspectives de NRA et de dégroupage.

Patrick VUITTON

Je crois que cela a été dit. L'exemple de Nancy, donné ce matin, montrait qu'il y avait effectivement non plus une réflexion, mais une action vers de la fibre dans les zones d'activités.

Aymeric GAVOIS

J'aimerais réagir parce que le secteur entreprises est le secteur sur lequel Completel travaille. Nous vous rejoignons tout à fait sur le fait que la fibre optique est la solution d'avenir pour apporter du service aux entreprises. Les services allant vers toujours plus de débit, la fibre optique devient le seul support pour arriver à fournir cela. Mais il se trouve – Michaël BOUKOBZA parlait du « time to market » –, qu'entre le moment où la fibre optique arrive au pied de toutes les entreprises et le moment où nous sommes aujourd'hui, il peut avoir y avoir de la place pour du DSL, notamment à

destination des PME. Le métier de base de Completel est de déployer une boucle locale fibre optique ; Completel a été le premier acteur à décider d'investir dans la boucle locale fibre optique pour la raccorder aux entreprises et de travailler ensuite de manière progressive. Lorsque nous faisons une boucle locale de fibre optique à l'échelle d'un opérateur, nous commençons auprès d'un acteur, puis de son voisin, puis de celui d'à côté ; nous y allons par petits bouts. Quand nous parlions tout à l'heure de la fibre aux sous-répartiteurs, l'idée était pour nous de dire : aller apporter de la fibre jusqu'aux sous-répartiteurs, c'est finalement faire un pas de plus pour aller jusqu'à l'utilisateur final – et je vous entends quand vous dites : l'entreprise ou que vous parlez de Fiber to the home. Nous constatons aujourd'hui que le dégroupage nous donne les moyens de fournir des services à haut débit à des PME, d'adresser des PME. Si la question est : est-ce que les PME ont droit au haut débit maintenant ? Je pense que tout le monde a envie de répondre oui. Les PME sont le tissu local, sont une base extrêmement importante ; elles sont les plus nombreuses. Le haut débit ne doit pas être uniquement réservé aux grandes entreprises. L'idée est juste d'intégrer le paramètre temps entre aujourd'hui et demain. Nous vous rejoignons tout à fait dans l'idée d'investir dans la fibre optique, qui est certainement la technologie la plus performante et celle d'avenir.

De la salle

Je voudrais juste faire une dernière réponse sur la fibre. Vous avez tout à fait raison, il faut absolument fibrer massivement les territoires. Dans le cadre de ces projets de délégation de service public, il faut, parce que c'est déjà un gage de pérennité, ne pas hésiter à poser de la fibre. Je voudrais donner un exemple montrant qu'aujourd'hui, nous ne sommes pas très loin de ce que disait Completel. Dans le département de la Loire – et cela a été intégré directement dans la délégation de service public –, 84 % des entreprises sont raccordables en fibre optique. Cela ne veut pas dire que 84 % des entreprises seront directement raccordées en fibre, mais qu'elles se trouvent à une distance suffisamment proche du parcours optique, à moins de 500 m, pour que l'on puisse les y raccorder rapidement. En outre, le coût de raccordement est porté par la délégation de service public. Ces entreprises qui voudront avoir du très haut débit pourront directement faire une demande à un opérateur tel que Completel pour être raccordées en fibre optique et n'auront pas de coût de raccordement. Ce qui peut souvent freiner une PME dans son raccordement optique, ce sont ces frais de raccordement, parce qu'il y a un coût de GC qui est assez fort et qui est en général à payer one-shot. Les coûts de raccordement sont, dans cet exemple, portés par la délégation de service publique.

Patrick VUITTON

Merci pour cette précision. Certes, des interrogations demeurent sur la question de savoir jusqu'où aller, à quel moment, etc. En tout cas, nous avons dégagé un consensus pour dire que les réseaux ouverts des collectivités seront utiles, voire indispensables, et que le bon niveau est certainement celui de la collecte. Nous n'avons aucune incertitude sur le fait qu'il y a d'un côté des clients, qui sont les opérateurs, et de l'autre, des offreurs de services, qui sont les opérateurs d'opérateurs. Ces travaux seront amenés à être approfondis. Nous ferons peut-être l'année prochaine un bilan des réseaux actifs ouverts, puisque nous avons plutôt traité les réseaux qui relevaient du 1511-6. Nous pourrions commencer un bilan des réseaux 1425-1.

Merci à tous d'avoir participé à ces travaux.