

Table ronde 4

Fixe et mobile : entre ELAN, élan brisé et nouvel élan

- **Didier CASAS**, Directeur général adjoint - Bouygues Telecom
- **Arthur DREYFUSS**, Secrétaire général - Altice France - SFR
- **Cyril LUNEAU**, Directeur des relations avec les collectivités locales - Orange
- **Maxime LOMBARDINI**, Président - Groupe Iliad/Free

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



Ariel TURPIN, Délégué général - Avicca

Deux sujets très importants seront abordés lors de cette table ronde : le mobile et le fixe. Depuis quelques TRIP, le mobile occupe une place de plus en plus grande dans nos débats et avec le New Deal de ce début d'année, c'est devenu le point fort - parfois même assez crispant - sur certains territoires. Pour en parler, nous avons réuni Didier Casas, Directeur général adjoint de Bouygues Telecom, Arthur Dreyfuss, Secrétaire général d'Altice France/SFR, Cyril Luneau, Directeur des relations avec les collectivités locales d'Orange, et Maxime Lombardini, Président du Groupe Iliad/Free.

Nous aborderons ce sujet sous l'angle spécifique de l'impact de la loi Elan sur le New Deal. Les quatre intervenants ont tous en commun de connaître dans le détail cet accord dont nous ne connaissons que la substantifique moelle que l'on a bien voulu nous faire connaître. De ce que nous en avons compris, les différentes dispositions prises par la loi Elan étaient celles qui étaient

attendues par les opérateurs pour pouvoir mettre en œuvre leurs obligations. La première question que je vous poserai sera donc la suivante : avec la promulgation prochaine de la loi Elan, avez-vous chacun les coudées franches pour attaquer la mise en œuvre de vos obligations dans le cadre du New Deal mobile ?

Cyril LUNEAU, Directeur des relations avec les collectivités locales - Orange

En premier lieu, je voudrais excuser Nicolas Guérin, qui aurait aimé participer en tant que secrétaire général d'Orange à cette table ronde et qui n'a pas pu se joindre à vous.

On parle du New Deal mobile, cet accord historique auquel Orange souscrit pleinement et que nous devons mettre en œuvre dans le cadre de nombreux engagements. Nous y croyons très fort. Il s'agit d'un accord historique dans la mesure où l'État a fait de gros sacrifices sur ses rentrées en termes de redevance sur les fréquences. Mais cela veut dire aussi que nous nous sommes engagés à déployer rapidement un certain nombre de sites. Cela a été rappelé, 5 000 sites par opérateur en zones blanches et zones grises sont demandées par les collectivités, avec une généralisation de la 4G d'ici 2020. Aujourd'hui, 70% du parc Orange est couvert en 4G, soit 16 000 sites couverts sur les 23 600 à faire au total. D'ici 2020, nous avons donc la lourde tâche d'avancer de manière drastique. Enfin, il y a la généralisation de la couverture des axes prioritaires et des réseaux ferrés, ainsi que la mise en place de la 4G fixe sur les zones d'éligibilité inférieure à 8 Mbit/s. C'est un programme lourd, et on est en train de s'organiser pour le réaliser. La première séquence est de 600 sites la première année, 600 sites l'année suivante, et ensuite on passe à 700 puis à 800. Ce programme ambitieux va nous occuper très largement dans le cadre de tout ce que nous avons à faire en termes de couverture du territoire.

Que permet la loi Elan ? Nous avons vu des simplifications et surtout nous avons compris qui allait faire quoi, que ce soit en matière d'élagage ou de demande d'autorisation où les possibilités proposées permettent d'aller plus vite, par exemple le fait de passer des autorisations ABF en consultatif. Cela ne veut pas dire qu'Orange ne gardera pas une démarche d'intégration paysagère systématique de ses sites mobiles, mais que les délais et contraintes administratifs sont amoindris.

Globalement, il reste des difficultés qui demanderont la mise en place de solutions agiles afin de tenir les délais imposés : les délais de négociation qui peuvent aller jusqu'à deux ans pour un site classique, les extensions EDF et les raccordements électriques, la réalisation des liens de collecte en fibre optique... Ces projets techniques sont souvent complexes. J'entendais hier le Président de l'Avicca qui exhortait les services de l'État à renforcer et à armer ses équipes localement pour que ce New Deal se passe de la meilleure façon possible, mais il ne faut pas oublier une chose essentielle, c'est que les services des collectivités qui connaissent le terrain peuvent facilement aider les opérateurs pour aller beaucoup plus vite sur les sites. Si nous avons les autorisations et les sites qui correspondent à nos attentes, nous pourrions de ce fait réduire les délais de production, ce qui permettra une couverture plus rapide pour les administrés.

Au niveau d'Orange, l'ensemble des équipes sont présentes d'une manière très détaillée dans les régions et les collectivités locales, sur les territoires. Sachez qu'elles sont déjà à pied d'œuvre pour avancer sur les sites, sur leur localisation et pour la mise en place du New Deal mobile.

Didier CASAS, Directeur général adjoint - Bouygues Telecom

La loi Elan va clairement dans le bon sens. En simplifiant les procédures qui encadrent le déploiement des antennes, elle va permettre aux opérateurs d'accélérer. Nous avons beaucoup

plaidé pour ces simplifications. Le gouvernement et les parlementaires nous ont entendu, ce qui est une très bonne chose.

En tant qu'opérateur, je voudrais donc remercier les parlementaires et, en particulier, Patrick Chaize qui, au Sénat, s'est beaucoup impliqué sur un certain nombre de dispositions importantes pour faciliter les déploiements. Je pense aux dérogations concernant la montagne ou aux dispositions qui accélèrent, conformément au New Deal, le passage de 3G en 4G. Il y a des militants de l'aménagement numérique du territoire et, parmi eux, il y a les gens qui œuvrent concrètement, pied à pied, amendement par amendement, pour aider à ce que cela avance, et Patrick Chaize en de ceux-là.

Je voudrais ajouter un mot sur le New Deal mobile, et sur la façon d'avancer. En France, les procédures qui encadrent les déploiements ont été simplifiées et elles pourraient sans doute l'être davantage, mais nous devons vivre avec. Chez Bouygues Telecom, nous pensons que le New Deal mobile, et, plus généralement, nos déploiements ne peuvent être mis qu'en relation étroite avec les collectivités. Il y a au moins deux raisons à cela. La première, c'est que les élus sont les personnes les mieux à même d'identifier les besoins de leur territoire et les lieux où il y a une nécessité de couverture complémentaire. Ce sont donc des partenaires absolument essentiels. Il ne s'agit pas d'un discours de forme ou convenu, c'est absolument nécessaire au succès des déploiements.

Nous avons également besoin des élus et des collectivités parce que, dans le cadre des déploiements et en particulier de ceux du New Deal mobile, nous nous sommes engagés sur des délais très courts (24 mois, ramenés à 12 si un terrain est mis à notre disposition, de même qu'un raccordement électrique). Or, les choses vont plus vite lorsque les collectivités facilitent le raccordement énergétique. En effet, ce sont souvent des syndicats intercommunaux d'électrification qui sont en charge de ces sujets. C'est un peu de la vis de 12, mais on sait très bien qu'en fait c'est avec beaucoup de vis de 12 que l'on fait des déploiements efficaces, rapides et qui rendent service à nos concitoyens.

Bref, nos équipes de déploiement sont à vos côtés pour travailler le mieux possible et le plus vite possible, pour trouver des solutions et pour accélérer les déploiements. Pour répondre à la question posée par Ariel Turpin, oui, la loi Elan a apporté des éléments positifs. Est-ce qu'on pourrait faire davantage ? Franchement, oui, mais c'est déjà une première chose. Maintenant que nous sommes au pied du mur, il s'agit de « voir le maçon » comme on dit chez Bouygues, et le maçon a vraiment besoin de votre aide à tous, Mesdames et Messieurs les élus.

Ariel TURPIN

Merci. Maxime Lombardini, la loi Elan va bien sûr aider à la mise en œuvre du New Deal, mais elle devrait aussi faciliter la poursuite de la mise en œuvre de votre réseau mobile ?

Maxime LOMBARDINI, Président - Groupe Iliad/Free

Effectivement, Free Mobile a commencé à déployer son réseau 15 à 20 ans après ses concurrents et a donc déployé à marche forcée pour avoir près de 14 000 sites aujourd'hui, ce qui est énorme. Mais l'objectif s'est éloigné aussi, puisque le New Deal et les progrès de la couverture volontaire des opérateurs font que l'objectif est maintenant d'avoir sensiblement plus de 20 000 sites.

Le New Deal est une opération que nous soutenons en tous points. Je pense que vous verrez aujourd'hui une table ronde où les opérateurs - une fois n'est pas coutume - seront tous alignés

sur la façon de le mettre en œuvre, et globalement assez satisfaits de ce qui a été construit par les opérateurs avec la puissance publique.

La particularité de Free, c'est que nous n'avons pas d'accord de RAN sharing qui permet de partager les efforts de déploiement d'un point de vue opérationnel et d'un point de vue économique, et que nous n'avons pas non plus l'ancienneté de l'opérateur historique qui a, de ce fait et du fait de ses investissements, un réseau très important. Par conséquent, les dispositions du New Deal mobile qui visent à pousser la mutualisation, c'est-à-dire la construction de sites nouveaux avec un maximum de mutualisation nous paraissent très importantes en termes d'efficacité, car mieux vaut construire ensemble un plus grand nombre de sites que les multiplier sur une zone donnée. C'est d'autant plus vrai qu'il y a effectivement une demande de couverture, mais quand arrive un pylône de 25 ou 30 m en pleine nature, on observe aussi parfois des réactions hostiles, parce que ce n'est pas toujours très joli... Donc, plus il y aura de pylônes mutualisés, mieux on se portera globalement. C'est pourquoi nous sommes naturellement très attachés et favorables à la mutualisation au-delà des zones blanches et nous avons des discussions avec nos concurrents en ce sens. J'espère que nous parviendrons dans un délai raisonnable à trouver des solutions opérationnelles.

Sur le New Deal lui-même et la loi Elan, je crois que les travaux qui ont été menés ont été très complets. La seule frustration porte sur la fiscalité. Même si la puissance publique a tenu sa parole et a mis en œuvre ce qu'elle avait mis dans la balance, la taxation des antennes continue à être assez anti-économique. Son impact très fort est une sorte de « désincitation » à construire des sites nouveaux ou à les monter sur des technologies nouvelles. Par conséquent, s'il reste une chose sur laquelle la puissance publique pourrait significativement améliorer les conditions de déploiement ou les incitations à déployer, c'est probablement la taxe IFER.

Ariel TURPIN

Cela relève davantage du projet de loi de finances que de la loi Elan, mais nous verrons ce qui sera proposé dans ce cadre.

Arthur Dreyfuss, je vous invite à rebondir sur la loi Elan, mais j'ai une autre question pour vous : nous avons des interrogations - légitimes - sur la mise en œuvre de l'autre dispositif du New Deal concernant le RAN sharing 4G. Des inaugurations médiatisées ont montré que c'était possible, pour autant, il reste un peu moins de 4 000 sites à faire dans un délai record. Quand cela va-t-il démarrer ?

Arthur DREYFUSS, Secrétaire général - Altice France - SFR

Effectivement, vous avez en face de vous 4 opérateurs à peu près alignés et le New Deal mobile témoigne de la maturité que nous avons atteinte, opérateurs, collectivités locales, gouvernement. Sans être encore au pied du mur, nous avons une obligation collective de réussir le New Deal mobile, et c'est une collaboration de tous les instants, partout, sur tous les territoires qui permettra sa réussite.

La question posée mérite un petit rappel. Il y a 3 ou 4 ans, SFR était très en retard sur la 4G - il couvrait en 2014 35% de la population quand certains de ses collègues à cette table en couvraient deux fois plus. Après des efforts massifs d'investissements et la mobilisation des équipes sur le terrain, nous avons la satisfaction d'avoir rattrapé ce retard aujourd'hui, avec près de 98% du territoire couvert et très bientôt 99%. SFR, comme les autres opérateurs, a rempli ses

engagements sur les programmes historiques. Il n'y a donc aucun doute sur la tenue de nos objectifs de passage en 4G sur les sites dont vous parliez.

Nous avons mis en service les premiers pilotes à la mi-2018 et 2019 sera l'année de l'industrialisation. C'est la deuxième étape. Il n'a jamais été question que cette étape arrive aujourd'hui, mais l'année 2018 a permis de faire en sorte que 2019 soit l'année de l'industrialisation pour tous. Les opérateurs seront naturellement au rendez-vous de cet engagement, comme ils ont été au rendez-vous de leurs précédents engagements sur ces mêmes sujets.

Ariel TURPIN

Chacun confirme cela autour de la table pour 2019. Le top départ est-il fixé ?

Didier CASAS

Nous avons déjà inauguré un premier site en RAN sharing 4G, le top départ a donc déjà été donné. Mais vous avez raison de vous interroger. L'accord avec le gouvernement a été signé en janvier dernier et il a fallu plusieurs mois pour que les premiers sites sortent de terre, pour les motifs que nous avons déjà évoqués et qui font, qu'en France, il faut plus de 18 mois pour déployer une antenne. Quand on se lance dans un programme de déploiement aussi massif, dont je rappelle qu'en termes de nombre de stations, 20 000, cela revient à peu près à l'ajout d'un 5^{ème} opérateur sur le territoire national, cela demande un gros travail préalable. Par exemple, il faut s'assurer que des équipements sont disponibles sur le marché... Et, pour le RAN sharing 4G, ce n'était pas le cas ! Cela peut paraître trivial, mais nos équipementiers n'avaient rien sur étagère, car cela ne se fait pas ailleurs. Il a donc fallu qu'on travaille un peu techniquement, pour que, une fois les pylônes implantés, tout fonctionne, sans quoi nous aurons quelques problèmes avec nos clients, les élus et les pouvoirs publics... Un autre travail préalable, c'était d'identifier les zones à couvrir en priorité, en s'appuyant notamment sur les cartes de l'Arcep. Cet atlas, qui concentre il est vrai un certain nombre d'insatisfactions mais qui a le mérite d'exister, est prêt et, maintenant, nous pouvons entrer dans une phase d'industrialisation, avec une grosse accélération dans les mois à venir.

Tout ceux qui connaissent la téléphonie mobile sont habitués à ces courbes de déploiement, plates au début puis très verticales sur la fin, parce que ce sont des processus industriels assez longs, mais une fois lancées, les machines produisent et nous serons au rendez-vous. Si ce n'est pas le cas, nous serons sanctionnés et il y aura sans doute dans cette salle beaucoup de militants pour que nous le soyons lourdement. Par conséquent, nous sommes tous dans le même bateau et nous serons au rendez-vous.

Ariel TURPIN

Rendez-vous dans un an pour voir si l'industrialisation a bien commencé et s'il n'y a effectivement pas lieu de s'inquiéter, ce que nous espérons tous sincèrement. L'Avicca n'est pas programmée pour critiquer, mais nous appuyons là où ça fait mal quand ça va mal, et nous soulignons aussi quand ça va bien, c'est notre travail.

Puisque tout va bien sur le mobile, parlons d'un sujet qui n'est pas perçu de la même manière par tous les acteurs et qui a suscité beaucoup de questions et d'échanges, y compris juste avant le démarrage de la table ronde, je veux parler du fixe.

Pierre Louette, précédent Secrétaire général d'Orange, réclamait régulièrement de la stabilité concernant le cadre réglementaire ; les collectivités réclamaient de la stabilité, notamment des zonages. Or 2018 n'a pas été l'année de la stabilité sur ce plan puisque sont apparues de nouvelles initiatives pour, dans une intention louable bien sûr, voir s'il n'était pas possible de faire mieux avec de l'argent privé.

Est-ce qu'on fait la même chose quand on fait un AMEL ou une extension de la zone AMII que lorsqu'on fait un RIP ? Est-ce avec les mêmes résultats, les mêmes offres commerciales et le même service au citoyen ? Je propose à Cyril Luneau de commencer. La stabilité, c'est une nécessité aussi sur le zonage ?

Cyril LUNEAU

Sur la ZTD, on voit bien la courbe de déploiement, mais rappelons que ce n'est pas Orange qui est en charge de couvrir la ZTD, c'est une zone de concurrence par les infrastructures où tout le monde peut aller.

Sur la zone moyennement dense, nous souhaitons en effet que le cadre soit le plus stable possible. Ces derniers mois, nous nous sommes employés à le rendre encore plus stable : il existait une zone de collision de 3 millions de prises, notamment avec SFR, et un accord a été trouvé avec des règles très précises sur qui fait quoi. Le flou qui existait a été levé et nous en sommes très heureux.

Sur la zone AMII, nous avons pris un double engagement. Tout d'abord, une convention de suivi est proposée aux collectivités qui leur permet, si elles le souhaitent, de suivre les déploiements sur la base de ces conventions, et aussi de déclarer des défaillances si elles constatent que le déploiement et les calendriers ne sont pas tenus. Nous nous sommes par ailleurs engagés fin 2017 auprès du ministre, dans le cadre du L. 33-13, à ce que les déploiements soient raccordables ou raccordables sur demande à fin 2020, et à avoir rendu tout raccordable à fin 2022. Les règles sont donc assez claires sur la zone privée.

Sur la zone publique, Orange a montré un engagement assez fort durant ces derniers mois sur les consultations lancées par les collectivités, avec quelques succès dont nous sommes ravis. Les collectivités ne nous ont pas choisis parce que nous étions l'opérateur historique, mais en raison d'offres très attractives et parce que nous avons démontré notre capacité à déployer. Les chiffres présentés par Guillaume Mellier ont montré l'accélération du déploiement par Orange : en 2014, nous étions capables de déployer 1,1 million de prises ; 1,4 million en 2015 ; 1,7 million en 2016 ; 2,1 millions en 2017 ; près de 2,4 millions cette année, et avec un objectif à 3 millions l'année prochaine. C'est un outil industriel, tous les participants à la table ronde précédente ont montré qu'ils avaient aussi mis en place un outil industriel pour ces déploiements, et c'est bien le cadre dans lequel nous nous sommes placés.

Au-delà, avec la loi Elan, quelques simplifications vont nous permettre d'aller plus vite, notamment concernant l'élagage. Pour permettre l'accélération des déploiements, le volet formation a été très bien décrit lors de la table ronde précédente et nous mettons en œuvre les mêmes principes au niveau national. Il y a des contrats clairs et de très long terme avec les sous-traitants et les partenaires afin d'avoir une visibilité. Il y a la contractualisation avec les équipementiers, notamment sur l'approvisionnement en fibre avec trois équipementiers français et trois autres étrangers (dont deux européens), ce qui permet d'avoir une visibilité suffisamment forte sur les capacités en termes de déploiement. Maintenant tout n'est pas gagné et au niveau de la formation, tous les accords que l'on peut passer, y compris avec des CCI locales et avec nos partenaires sous-traitants, pour former localement un certain nombre de personnes, sont essentiels pour la réussite du projet.

Alors qu'en est-il du cadre ? Nous avons vu que les collectivités étaient capables de beaucoup d'ingénierie procédurale par le passé, avec des régies, des régies intéressées, des montages sous forme d'affermage ou affermo-concessifs, des SPL (avec une société qui faisait les études, les collectivités qui faisaient ensuite les travaux, parfois en conception-réalisation), de temps en temps, la SPL faisait l'exploitation, la maintenance et la commercialisation, évidemment, il y avait aussi des PPP... Et, aujourd'hui, la mode est plutôt au *full* concessif, mais on a les AMEL !

Il y a eu beaucoup de réunions en interne chez Orange pour savoir comment se positionner, voir si le cadre des AMEL était suffisamment clair, etc. En fait, nous avons appris en marchant, en courant parfois, parce qu'il fallait aller très vite. Et finalement, les solutions ont été trouvées non pas chez Orange mais avec les collectivités et les pouvoirs publics. Ce sont des discussions que nous avons eu aussi avec l'Agence du Numérique et la Mission Très haut débit, l'Arcep, des cabinets conseils, les conseils des collectivités, etc. Les collectivités qui souhaitaient aller un peu plus vite ont trouvé un cadre qui leur permettait peut-être de le faire en prenant moins de responsabilités, notamment dans le cadre de procédures où elles étaient engagées sur de l'affermage où elles devaient construire et s'apercevaient que c'était compliqué de passer des marchés, etc. Finalement cela leur semblait plus facile de passer par un AMEL.

Nous n'avons pas à en juger et nous n'avons fait aucun démarchage auprès des collectivités pour leur dire de faire des AMEL. Aucun commercial d'Orange n'est allé les voir en ce sens, nous avons juste répondu à des questions ou à des procédures qui avaient été lancées. Il y a peu d'AMEL au final, on a cité 8 cas sur lesquels des procédures de ce types vont voir le jour. La priorité d'Orange c'est que, là où il y a des RIP sur lesquels il est opérateur de réseau, les phases complémentaires se fassent dans le cadre du RIP. Si la collectivité veut faire un AMEL, nous y répondons. Si de nouveaux territoires se lancent sur un AMEL, nous y répondons. Et enfin, si des collectivités viennent nous voir en disant qu'elles lancent un AMEL et qu'elles souhaiteraient qu'Orange y réponde, nous y répondons, tout simplement.

Ariel TURPIN

Merci, je note la réflexion sur l'ingénierie procédurale des RIP ! Nous avons déjà eu un très bon exposé historique lors de la table ronde précédente.

Je rebondis sur un point important évoqué par Cyril Luneau et qui a été très bien accueilli dans les engagements L. 33-13, c'est la pacification de la zone AMII, avec quelques problèmes pour certaines collectivités qui devraient on l'espère s'aplanir. Avec la nouvelle répartition de la zone AMII, vraiment très attendue de la part de SFR qui avait d'ailleurs manifesté ce souhait de manière très forte et parfois excessive, y a-t-il une possibilité de toucher encore à la zone RIP ou est-ce qu'il y a assez à faire sur la zone AMII ?

Arthur DREYFUSS

Il y a un an, à l'invitation du Président Patrick Chaize, nous sommes venus faire un exercice de vérité auprès de vous. C'est le moment où nous avons ouvert une nouvelle ère pour SFR, après effectivement qu'il ait pu y avoir des excès de notre part ou des incompréhensions avec vous. Je pense que l'année 2018 a témoigné de cette nouvelle ère, avec l'accord extrêmement clair sur la zone AMII et avec des engagements pris auprès des pouvoirs publics par SFR pour déployer dans cette zone AMII d'ici fin 2020.

Nouvelle ère également auprès de vous, de l'ensemble des territoires et des collectivités, avec le gain de nouvelles DSP, notamment la Corse (que nous aurons le plaisir de signer le 8 novembre)

et le Gard. Nous avons bien l'intention d'en gagner d'autres par le témoignage de nos engagements extrêmement concrets, précis et rigoureux, et dans le cadre que la collectivité nous donne, accompagné d'un certain nombre d'acteurs, dont l'Avicca et des cabinets conseils.

Dans cette même année 2018 sont arrivés les AMEL, que nous avons tous regardés avec interrogation, les opérateurs d'une part et vous également. Dans cette nouvelle ère, nous jouons pleinement le jeu des règles existantes et nous jouons également le jeu des AMEL, en y répondant. Nous verrons à la fin si c'est un outil satisfaisant mais aujourd'hui, la question que je me pose est de savoir qui a vraiment la main sur la décision ? Dans la discussion que nous avons avec vous, collectivités, et avec l'ensemble de l'écosystème, il y a beaucoup d'interrogations autour des AMEL, sur le mode de décision et *in fine* sur l'intérêt réel d'avoir un outil supplémentaire. Nous n'en avons pas encore gagné à date, mais nous espérons le faire et les équipes de SFR Collectivités et de Lionel Recorbet sont tous les jours sur le terrain pour discuter avec vous. Nous allons continuer de jouer le jeu des AMEL en prenant, comme le souhaite le cadre édicté par les pouvoirs publics, des engagements très clairs sur la base du L. 33-13. Nous savons que les attentes des collectivités sont parfois un peu différentes et nous sommes dans un dialogue extrêmement concret avec vous pour répondre aux attentes multiples, parfois orthogonales, des collectivités, de l'Agence du Numérique et des pouvoirs publics. Un peu plus de clarté serait bénéfique pour tout le monde.

Quelle est l'attente *in fine* des collectivités, des opérateurs, de l'Avicca et de l'ensemble des personnes présentes dans cette salle ? C'est que les calendriers soient respectés, que les équipes sur le terrain fassent le job, que l'attente de la collectivité soit entendue, que l'on crée de l'emploi local et de la formation locale, que l'on participe à l'insertion locale, que le pouvoir de sanction soit dans la main de la collectivité ou des pouvoirs publics. Nous sommes tous très à l'aise avec les sanctions, parce que l'objectif, c'est d'assurer le déploiement. Quand on répond à un appel d'offres, quand on s'engage, c'est *in fine* pour déployer. Évidemment, vous avez besoin de garanties et nous sommes tous prêts à vous en donner.

Les collectivités ont la chance d'avoir deux types d'acteurs sur le marché. Des acteurs comme Orange et SFR qui sont des opérateurs d'infrastructures et commerciaux avec une vision de très long terme et des plans de déploiement précis, et avec lesquels on voit bien quelle sera la carte de France des déploiements d'ici quelques années. Mais elles ont aussi la chance d'avoir des opérateurs comme Covage, Altitude ou Axione, qui viennent challenger sur les territoires. Ce multiple choix d'acteurs est une spécificité française. On sait très bien que vous avez besoin de garanties, mais une simplification des zonages, avec des règles un peu plus simples et comprises par tout le monde, serait bénéfique et permettraient d'attribuer plus rapidement les zones qui ne l'ont pas encore été et *in fine* de déployer plus rapidement.

Ariel TURPIN

Merci pour ces précisions. Concernant le zonage AMEL, Bouygues Telecom ne répond pas à cette procédure mais est utilisateur des RIP et des réseaux de ses collègues autour de cette table. Comment voyez-vous ce nouvel outil dans le paysage ?

Didier CASAS

Si j'osais, je dirais que vous avez aimé les zones AMII et que vous adorerez les zones AMEL ! Plaisanterie à part, nous y sommes favorables, mais à la condition que les opérateurs qui déploient ces zones souscrivent des engagements contraignants et opposables, comme dans la zone AMII. Nous souhaitons aussi que les prises AMEL soient accessibles dans les mêmes conditions que celles qui s'appliquent dans les RIP : mise à disposition d'un service de transport

ou de collecte sur un point régional, maintien des mêmes modalités (co-investissement, co-investissement *a posteriori* ou location), et mêmes conditions financières.

Ariel TURPIN

Une demande de transparence, le message est bien reçu et entièrement partagé.

J'invite également Free à s'exprimer sur cette question des AMEL. Certaines des collectivités concernées se sont demandées ce qu'elles allaient peser dans le paysage avec quelques dizaines de milliers de prises ? Vous avez 300 000 prises FttH déployées au compteur au niveau national, ce qui est un petit parc, est-ce que cela pèse suffisamment ? Y a-t-il une notion d'échelle qui fait que cela vaut le coup ou pas de se lancer dans un déploiement ?

Maxime LOMBARDINI

J'avoue que je ne sais pas ce que c'est que ce chiffre de 300 000 prises ?

Ariel TURPIN

Il s'agit des chiffres de l'Open data Arcep.

Maxime LOMBARDINI

Alors il faut soit revoir les chiffres open data soit leur compréhension, car nous avons 8 millions de lignes raccordables, dont une bonne partie en zone très dense, qui sont donc construites par nous-mêmes. Nous sommes systématiquement co-investisseur d'Orange sur la zone AMII et nous allons le devenir également sur la zone SFR. Nous avons par ailleurs contractualisé avec la plupart des RIP et prenons les premiers abonnés. Donc ce chiffre, je ne sais pas à quoi il correspond.

Ariel TURPIN

Il s'agit des déploiements en propre...

Maxime LOMBARDINI

On ne va pas faire un débat stérile, mais je pense que l'Arcep pourra confirmer que, ne serait-ce que nos déploiements en zone très dense, qui ne sont qu'une petite partie de l'ensemble, représentent de l'ordre de 5 millions de prises aujourd'hui. Pour résumer, Free est le principal challenger à Orange sur le FttH. C'est je pense l'opérateur qui investit le plus parmi les alternatifs sur la zone AMII à ce jour, il y est systématiquement présent et continuera de l'être. Nous prenons beaucoup d'abonnés sur ces zones. Nous avons contractualisé avec pratiquement tous les RIP, et les négociations sont en cours avec les autres. Ensuite, il y a toujours un petit temps technique pour aller faire les travaux de raccordement de ces RIP, mais il y a maintenant, notamment sur les réseaux Axione, les premiers raccordements d'abonnés.

Par conséquent, au global nous sommes très engagés sur le FttH. Sur les zones où notre couverture FttH est présente, fort heureusement beaucoup plus de 300 000 lignes, nous ne prenons les abonnés qu'en FttH, et l'incitation pour les ménages à migrer vers la fibre est très

forte puisque sur plusieurs millions de lignes nos prospects n'ont pas d'autre choix que de se raccorder au FttH.

Ensuite, nous avons souhaité pouvoir être opérateur sur la zone AMII et qu'un redécoupage ait lieu comme je l'avais rappelé l'année dernière à cette tribune. Notre demande n'a pas été entendue et maintenant nous vivons avec l'environnement tel qu'il est. Nous avons une bonne expérience de la zone AMII avec Orange et, globalement, cela fonctionne bien, même si nous avons une longue liste, que je ne détaillerai pas ici, de demandes opérationnelles pour rendre les choses plus efficaces, sur la gestion des adresses, sur le service après-vente, le *reprovisionning*, etc. Des sujets sur lesquels Orange et le régulateur semblent d'accord et décidés à avancer.

Il y a peut-être un sujet d'inquiétude, qu'il ne faut pas dramatiser, sur lequel j'espère que le régulateur partage notre point de vue et fera le nécessaire. Quand un concurrent se trouve être notre principal fournisseur - et sur la zone AMII on parle de 10 millions de lignes concernant Orange -, nous pensons important que le régulateur et Orange clarifient de manière complète la « muraille de Chine » qui existe entre la branche qui construit le réseau et celle qui est responsable des offres de détail chez Orange. En effet, la branche qui construit le réseau a toutes les informations possibles sur l'arrivée des concurrents puisque nous commandons notamment les liens de collecte 6 mois avant d'ouvrir à la commercialisation. Il est très important que ce point soit traité. Nous serions beaucoup plus à l'aise, et notre soutien des zones AMII et donc des zones AMEL serait encore plus franc, si ce dispositif existait.

Didier CASAS

Du côté de Bouygues Telecom aussi nous sommes très préoccupés par cette « muraille de Chine » chez Orange. Je ne suis pas ici pour dénoncer qui que ce soit, mais il me paraîtrait tout simplement opportun, pertinent et rationnel, que les garanties tout à fait élémentaires que l'on trouve dans tous les pays du monde où il y a un opérateur de gros et un opérateur de détail dans la même entreprise puissent être prises.

S'agissant des RIP, nous sommes un peu en retard, parce que nous avons démarré sur la fibre en général et sur les RIP en particulier un peu après nos concurrents. Néanmoins, nous sommes bien au rendez-vous : en FttH, nous sommes présents dans 62 départements (72 d'ici la fin de l'année) et notre couverture est de 6,3 millions de prises. Fin 2019, nous disposerons de 12 millions de prises, comme nos concurrents. Quant aux RIP, ils sont au cœur de notre stratégie. Nous sommes le seul acteur du marché à avoir signé avec l'ensemble des opérateurs d'infrastructure, sauf SFR Collectivités avec qui les discussions sont encore en cours. J'ai d'ailleurs bon espoir que l'on arrive à trouver un accord bientôt. Nous discutons également avec un certain nombre de RIP locaux, en particulier le RIP de l'Ain, et nos équipes commerciales sont pleinement mobilisées.

Nous constatons bien sûr que, dans les zones RIP, l'appétit pour le FttH est au moins aussi fort que dans les zones urbaines, pour des raisons que l'on comprend parfaitement. Partout sur le territoire, le FttH décolle et, notamment dans les RIP.

Ariel TURPIN

Merci. Puisqu'on parle de la commercialisation auprès des RIP, certaines questions posées sur la plateforme sont relatives au mode STOC *versus* le mode OI. L'Arcep a dit qu'il n'y avait pas de tabou sur le sujet lors de la table ronde précédente mais, du côté des opérateurs, est-ce qu'il y a une difficulté particulière à venir faire des raccordements en mode STOC sur les RIP et êtes-vous éventuellement prêts à étudier le mode OI ?

Cyril LUNEAU

Pour répondre à Maxime Lombardini et à Didier Casas, chez Orange on attache la même importance que Free et Bouygues Telecom à ce que les FAI soient traités de manière loyale et équitable par rapport à un opérateur intégré tel que peut l'être Orange. Par contre, il ne faut pas que ce soit une course à la désorganisation des systèmes et des processus internes et nous y veillons aussi en même temps.

Sur les modes STOC et OI, j'ai été très surpris par l'annonce d'Axione ce matin, d'autant que j'ai compris qu'Altitude pensait la même chose. En tant que FAI, Orange a choisi de considérer que son bien le plus précieux est le client avec lequel il contractualise et que la première relation avec son client est importante. Cette relation doit être conforme aux attentes du client et l'expérience client doit être au rendez-vous. Le FAI Orange a décidé de venir avec un uniforme bien précis pour rencontrer son client, installer la box, etc., et il souhaite le faire à sa façon. Avec ce mode de fonctionnement, Orange a choisi d'aller raccorder le client auprès duquel il a commercialisé une offre. Par ailleurs, Orange a la prétention de savoir raccorder un client, que ce soit dans des zones très denses, moyennement denses ou rurales. Il le fait, il le fait bien et, sur les réseaux qu'il administre en tant qu'opérateur d'infrastructure, il fait en sorte de laisser aux différents acteurs la capacité de faire comme ils le souhaitent. Le FAI Orange souhaite donc que la réciproque soit possible, et il est tout à fait clair qu'il souhaite être en mode STOC, c'est-à-dire raccorder le client directement, installer sa box, etc.

Cela veut dire que tous les opérateurs d'infrastructures, y compris Orange, doivent se plier à ce mode et faire en sorte que, si le FAI décide plutôt que ce soit l'opérateur d'infrastructure qui fasse le raccordement, ce soit possible, avec un catalogue de services, de tarifs, etc. qui permettent de le faire. Avec 2,3 millions de clients FttH, Orange a démontré qu'il savait à la fois raccorder un client, lui apporter son raccordement et livrer sa Livebox. Il s'agit de procès *a priori*, puisque nous ne sommes pas encore client d'Axione, mais nous le serons bientôt, les négociations sont en cours.

J'entendais Éric Jammaron expliquer qu'Orange demandait beaucoup de choses dans les négociations... Orange est sans doute exigeant dans la contractualisation avec les différents opérateurs tiers, mais Axione a par ailleurs fait preuve de beaucoup de créativité pour faire venir notamment Bouygues Telecom sur ses réseaux... Il y a des catalogues de services et il n'y a pas de raison qu'Orange ne s'y tienne pas et d'une manière totalement non discriminante, puisque les catalogues sont connus par tous et publiés chez chacun des opérateurs.

Orange a vocation à être loyal vis-à-vis des RIP, comme nous l'avons prouvé par le passé, y compris sur les zones AMEL. D'ailleurs, je signale que des collectivités sont venues nous voir en nous disant qu'elles aimeraient que nous puissions déployer en extension aux zones AMII. Nous ne l'avons pas fait parce que ce n'était pas cohérent avec le SDTAN, et que nous avons dit que nous nous plierions aux SDTAN. Cela signifie que si une collectivité décidait pour des raisons un peu politiques d'aller contre la volonté du département, Orange ne déploierait pas, même si la collectivité nous y invitait.

Ariel TURPIN

Merci. Ce vibrant plaidoyer pour le mode STOC va peut-être faire regretter à certains autour de la table de ne pas avoir pu en bénéficier pour le cuivre, lequel continue à avoir des raccordements !

Didier CASAS

Évidemment. Comme tous les opérateurs, il est important de nous occuper en direct de nos clients, donc le mode STOC peut avoir de l'intérêt et nous avons même créé une filiale spécifique, Tisseo Services, qui travaille aujourd'hui dans les zones denses. Néanmoins, le mode OI est parfois justifié dans certains territoires et nous n'y voyons pas d'inconvénients particuliers. Sur cette question, au fond, nous sommes assez agnostiques !

Ariel TURPIN

Une question de la plateforme s'adresse à Orange et à SFR. Quand les nouvelles conventions CPSD seront-elles envoyées aux collectivités qui invoquent les engagements L. 33-13 ? Quelle sera la référence pour le taux de couverture : la base INSEE ou le fichier IPE ?

Arthur DREYFUSS

Sur les conventions, c'est en cours. Un certain nombre de signatures sont prévues dans les prochaines semaines et les prochains mois. C'est un travail qui se fait collectivité par collectivité, territoire par territoire, et que nous faisons en excellente intelligence avec les équipes d'Orange pour les zones concernées.

Cyril LUNEAU

Idem. Nous avons dit que nous le ferions avant la fin de l'année, par conséquent nous devons envoyer l'ensemble des conventions aux collectivités. C'est sur la base INSEE 2014.

Ariel TURPIN

Parmi les autres questions, certaines concernent le dossier mobile. Les anciens programmes (zones blanches et autres) doivent être terminés, comment allez-vous vous mobiliser pour les achever dans les meilleurs délais ?

Didier CASAS

Un certain nombre de sites qui étaient éligibles aux précédents programmes, et qui étaient déjà préqualifiés, localisés et identifiés, ont été réinscrits dans la liste du New Deal au titre de la première année, de façon à accélérer le mouvement. Dans les 485 premiers sites, un certain nombre étaient donc éligibles aux anciens programmes.

Ariel TURPIN

Merci. Nous avons une question de la salle.

Sébastien BLAISE, CD Vosges

En début d'année, les collectivités ont été amenées à se décider sur un portage dans le New Deal des anciens plans, ou sur une conservation en maîtrise d'ouvrage de la collectivité. On parle de ces sites-là, pas des 485 qui ont migré et qui seront traités par le New Deal. Le département des

Vosges a décidé de conserver la maîtrise d'ouvrage des sites « zones blanches - centres-bourgs » et des zones blanches « 800 sites stratégiques » qui sont en cours, à la fois avec Free en opérateur leader et d'autres avec SFR. Depuis le début du colloque, nous entendons bien que vous être mobilisés à 100%, voire à 110% sur le New Deal. Vous comprenez donc notre inquiétude puisqu'il faut quand même terminer ces plans. Nous attendons de votre part de la réactivité, de manière à ce qu'on puisse faire sortir de terre ces sites et notamment les sites stratégiques qui prennent un temps monstre. J'ai vraiment l'impression que les opérateurs sont mobilisés sur le New Deal, mais beaucoup moins sur les anciens plans où on ne les voit plus trop.

Didier CASAS

J'avais mal compris votre question. Vous avez raison, une partie des sites des anciens programmes sont demeurés dans le cadre de ces procédures à la demande et à la décision des collectivités. C'est le cas de votre département.

Des opérateurs leaders avaient été désignés dans ce cadre, je comprends qu'il s'agit de nos collègues de Free et SFR, et c'est d'abord vers eux qu'il faut se tourner pour connaître leurs intentions et leur calendrier. Sur le principe, lorsque des engagements ont été pris et que ces sites sont demeurés sous maîtrise d'ouvrage publique dans le cadre des anciens programmes, il n'y a aucune raison pour que ces programmes ne soient pas poursuivis tout à fait normalement.

Il est vrai que nous disons beaucoup que nous sommes mobilisés à 100 %, voire plus. C'est parce que nous voulons vous convaincre de prendre avec beaucoup de prudence tous les conseils qui affluent de part et d'autre de la part de cabinets de conseils et même d'opérateurs financiers publics, pour expliquer aux collectivités qu'il faut refaire des New Deal locaux complémentaires ou supplémentaires, qui viendraient s'ajouter, boucher des trous de couverture et qui, *in fine*, seraient bien mieux que le New Deal national. Mais les opérateurs étant déjà mobilisés à 100 ou à 110 %, ils auront du mal à venir se « brancher » sur d'hypothétiques pylônes qui pousseraient par centaines en plus de ceux qui sont concernés par le New Deal.

Ariel TURPIN

On parle d'un nouvel élan et d'accélération des déploiements ; quels sont les volumes prévus de déploiements annuels sur les trois prochaines années pour montrer que le rythme sera soutenu ?

Cyril LUNEAU

L'objectif de l'année prochaine est de trois millions pour Orange.

Maxime LOMBARDINI

Vérification faite, les 300 000 lignes dont vous parlez, ce sont les verticalités sur la zone dense, c'est-à-dire des immeubles que nous avons fibrés en propre et partagé avec nos concurrents. Ça n'a rien à voir avec le déploiement horizontal du réseau.

Quant aux objectifs des prochaines années, ils dépendent beaucoup des déploiements en zones AMII et RIP puisque Free est systématiquement co-investisseur. La zone très dense que nous faisons en propre est en passe d'être terminée en termes de couverture. Ensuite, il y a l'éligibilité (le raccordement des immeubles les uns après les autres) qui est très avancée et qui progresse

bien. Par conséquent, à l'horizon trois ans, ce sera clairement derrière nous. L'objectif chiffré à trois ans ne dépend donc pas que de nous mais du déploiement des zones AMII, AMEL et RIP, sur lesquelles nous sommes systématiquement présents dans meilleurs délais opérationnels possibles.

Didier CASAS

Je n'ai pas de chiffre à vous donner, mais je peux vous dire que nous déployons aussi en propre et plus particulièrement en zone très dense.

Arthur DREYFUSS

Pour SFR, c'est extrêmement clair, nous avons 2,6 millions de prises à déployer en zone AMII d'ici fin 2020 et près de 5 millions en tout sur la ZMD, incluant les RIP. Nous avons bien l'intention de voir ce chiffre augmenter. Cela ne dépend pas en l'espèce des autres opérateurs mais des collectivités et c'est la raison pour laquelle nous allons continuer à répondre à l'ensemble des appels d'offres en cours sur les DSP et les zones AMEL, en espérant pouvoir vous dire l'année prochaine que ce chiffre aura augmenté.

Ariel TURPIN

Un question qui s'adresse à Cyril Luneau : les prises en zone AMEL coûtent en moyenne beaucoup plus cher qu'en zone AMII ; y aura-t-il un tarif spécifique AMEL, ou bien le surcoût sera-t-il réparti sur les tarifs nationaux d'Orange ?

Cyril LUNEAU

Nous avons dit que c'était les mêmes tarifs que la zone AMII.

Concernant Palaiseau, rien n'est prévu en termes de fermeture du cuivre, ça arrivera quand ça arrivera. Pour l'instant, il y a des services et des FAI sur le cuivre. Tout le monde s'est félicité de sa capacité à commercialiser, mais j'attire l'attention sur un point important : la problématique n'est pas seulement qu'il y ait du cuivre, mais d'avoir des offres concurrentes à 5 euros sur le cuivre. Quand vous aurez une prise fibre et une prise cuivre, avec une offre de FAI à 5 euros sur le cuivre et une offre à 24 ou à 30 euros sur la fibre, il va être compliqué de la vendre.

Ariel TURPIN

Autant de sujets très intéressants pour de prochaines tables rondes avec nos intervenants. Je vous remercie tous d'avoir répondu à ces différentes questions et à celles de la salle.