TRIP automne 2019

5 & 6 novembre

La commercialisation du FttH sur les RIP : un modèle à part ?

Suite à un incident technique en régie, la prise de son de cette table ronde s'interrompt après la présentation de M. Gasc.

M. Jammaron a toutefois accepté que nous fassions figurer sa présentation et M. Casas a nous a fait parvenir une synthèse de son intervention.

Intervenants de la table ronde 1

- Juliette JARRY, Vice-présidente déléguée aux infrastructures, à l'économie et aux usages numériques - CR Auvergne - Rhône-Alpes
- Cyril GASC, Directeur général de la division fibre - TDF
- Éric JAMMARON, Directeur général délégué - Axione
- Didier CASAS, Directeur général adjoint - Secrétaire général - Bouygues Telecom

Animation : Thierry JOUAN, Délégué général adjoint - Avicca

Thierry JOUAN, Délégué général adjoint - Avicca

Les RIP FttH couvrent aujourd'hui la quasi-totalité des territoires et nous allons nous attacher dans le cadre de cette table ronde à analyser les particularités de la commercialisation sur ces réseaux. En effet, une mécanique complexe met en œuvre un important jeu d'acteurs ; il y a des collectivités, des opérateurs d'infrastructures et également des opérateurs commerciaux qui apportent les services. C'est pourquoi nous avons choisi, une fois n'est pas coutume, de réunir au sein d'une même table ronde l'ensemble de ces acteurs, avec dans un premier temps Cyril Gasc, directeur général de la division fibre de TDF, Éric Jammaron, directeur général délégué d'Axione et Didier Casas, directeur général adjoint et secrétaire général de Bouygues Telecom. Nous avions également invité une représentante d'une collectivité, Juliette Jarry, vice-présidente déléguée aux infrastructures, à l'économie et aux usages numériques de la région Auvergne - Rhône-Alpes (AURA), qui a eu un empêchement de dernière minute. Elle s'en excuse mais nous aurons néanmoins sa présentation par l'intermédiaire d'une vidéo.

Nous souhaitons rendre cette table ronde la plus interactive possible. Il y aura donc tout d'abord la vidéo de la région AURA, suivie de trois interventions, et nous entrerons ensuite dans une phase de questions-réponses afin d'aborder les différents sujets qui ne l'auront pas été spontanément durant les présentations. Pour vous

permettre de participer, nous avons mis en œuvre un code via la plateforme Slido. Je vous propose de commencer par l'intervention de la région Auvergne - Rhône-Alpes.

Juliette JARRY, Vice-présidente déléguée aux infrastructures, à l'économie et aux usages numériques - CR Auvergne - Rhône-Alpes

>>> **intervention en vidéo** : https://youtu.be/c1kAqO-DpSw

Permettez-moi tout d'abord de remercier l'équipe de l'Avicca et son président, Patrick Chaize, pour l'opportunité qui m'est donnée aujourd'hui de partager avec vous à la fois un certain nombre d'éléments objectifs, factuels, mais aussi de convictions. J'ai malheureusement été retenue sur Lyon aujourd'hui, mais je tenais à travers cette vidéo à être un peu avec vous, parce que les sujets abordés sont, ô combien, d'actualité.

La région Auvergne - Rhône-Alpes est un territoire sur lequel, en matière de RIP, nous avons à peu près tous les modèles possibles et imaginables, de la régie à l'AMEL en passant par le PPP ou des DSP. C'est aussi un territoire sur lequel une des particularités est qu'un certain nombre de RIP, comme celui de l'Ain ou de l'Auvergne dont je vais vous parler plus particulièrement, ont démarré relativement tôt. En Auvergne, c'est un projet pluri-départemental, puisque les 4 départements de l'Allier, de la Haute-Loire, du Puy-de-Dôme et du Cantal ont décidé de se mettre tous autour de la table pour pouvoir travailler à l'échelle de la région.

Ce sont des départements plutôt très ruraux, avec une densité au kilomètre carré qui est de l'ordre d'une cinquantaine d'habitants. 63% des communes dans le RIP ont moins de 500 habitants. Ce RIP a démarré tôt, en 2013, avec le choix d'un PPP en 3 phases signé avec Orange, et dont la 3ème phase a été affermie cette année avec une renégociation assez intense des conditions puisque nous sommes passés d'une couverture de 77% des locaux à 91% en fibre optique. Ce projet n'est pas encore sur du 100% FttH et c'est aussi un peu l'objet de mon intervention aujourd'hui.

J'ai eu l'occasion lors du comité de concertation France Très Haut Débit de pouvoir présenter à la fois le projet et nos attentes en matière de soutien de l'État puisque, aujourd'hui, nous avons sur cette phase 3 et de manière générale à peu près 300 communes qui n'ont pas de perspective de couverture, ni aujourd'hui, ni demain, ni jamais pour l'instant. Nous sommes heureux de l'annonce de la réouverture du guichet, néanmoins notre conviction est que 140 millions d'euros, c'est très largement insuffisant par rapport aux besoins de notre territoire, mais aussi d'un certain nombre de territoires puisqu'il y a plusieurs dizaines de départements qui n'ont pas complété la couverture de leur territoire en fibre optique. Nous avons la conviction qu'il faut maintenant aligner les engagements qui ont été pris par le gouvernement et par le président de la République avec les moyens financiers qui sont réellement mis à disposition des collectivités territoriales. Dans notre cas, la renégociation de la phase 3 a demandé de réels efforts, à la fois aux départements

et à la Région, mais elle se fait aujourd'hui sans le soutien de l'État et c'est bien regrettable.

J'ai eu l'occasion d'échanger à ce sujet à plusieurs reprises avec le ministre Julien Denormandie, qui est, je pense, assez sensibilisé sur cette question aux impératifs d'équité territoriale que nous avons sur nos territoires. Aujourd'hui, les communes qui ne sont pas couvertes sont évidemment les communes les plus rurales, les plus éloignées, celles qui pâtissent par ailleurs d'autres difficultés et qui sont de plus en plus mécontentes par rapport à ce sentiment d'abandon.

Je ne veux pas tomber dans la caricature, ce serait à mon avis contre-productif, mais je pense que, quand les différents acteurs ont fait des efforts substantiels, il est important que l'État puisse montrer qu'il est aux côtés des collectivités territoriales sur ces projets qui sont des projets d'envergure.

Ce que je ne souhaite pas, et nous sommes un certain nombre d'élus à partager cette conviction, c'est que finalement ceux qui, à un moment donné, ont essuyé les plâtres, ceux qui ont défriché ce sujet de la fibre qui, il y a quelques années n'était pas si évident que ça, soient pénalisés. Nous savons aujourd'hui que les conditions de négociation des DSP sont particulièrement favorables, mais ce n'était pas le cas il y a quelques années, et un certain nombre de territoires ont pris des risques dans les projets qu'ils ont montés, ils ont décidé d'y aller en mobilisant parfois des ressources techniques ou financières qui à l'époque n'étaient pas évidentes à trouver. Je pense qu'il est important de le rappeler, à un moment où nous souhaitons accélérer la couverture sur notre territoire, à un moment où, vous le savez comme moi parce que vous vous déplacez beaucoup dans les territoires, les attentes à la fois des citoyens et des entreprises sont extrêmement fortes sur ces questions, tout simplement parce que les usages se développent très rapidement.

On sait aussi que sur les communes, le déploiement de la fibre permet de revaloriser une maison, ou en tout cas de ne pas lui faire perdre de valeur, et permet aussi de faire s'implanter les entreprises ou d'éviter qu'un certain nombre s'en aillent.

C'est donc pour nous, au-delà de l'enjeu technique, un enjeu véritablement sociétal auquel nous sommes confrontés aujourd'hui, et nous souhaitons que le soutien de l'État puisse se faire à la hauteur des engagements symboliques qui ont été pris par le président de la République en matière de haut débit et de très haut débit.

Je regrette notamment que les amendements qui ont été présentés au projet de loi de finances n'aient pas été votés parce que, sur un territoire comme l'Auvergne par exemple, nous sommes en capacité de consommer les crédits qui nous auraient été alloués. Nous avons toujours déployé en temps et en heure, parfois même avec un peu d'avance, nous avons un taux de commercialisation qui est relativement important et qui se confirme au fur et à mesure des déploiements. Cette capacité à consommer ces crédits est avérée, et la demande que nous faisons ainsi que celles que d'autres territoires font en matière d'infrastructures, sont à mon sens complètement justifiées.

Je redis que la réouverture du guichet FSN est en soi une bonne nouvelle. En revanche l'ampleur des montants qui ont été annoncés ne sont à notre sens pas à la

hauteur des enjeux territoriaux, des enjeux économiques, mais aussi des enjeux sociétaux auxquels nous sommes confrontés aujourd'hui. C'est un appel un peu solennel que je fais aujourd'hui à l'État et à ses représentants, à travers notamment le ministre Julien Denormandie, et aussi les autres ministres concernés par ce sujet, parce que la question des infrastructures numériques est une question éminemment structurelle pour nos territoires et notamment pour nos territoires ruraux.

Je sais que vous allez avoir aujourd'hui des échanges qui seront particulièrement riches, je vous souhaite une excellente journée.

Thierry JOUAN

Nous poursuivons en regardant tout de suite du côté des opérateurs d'infrastructures avec tout d'abord TDF qui est présent sur 4 départements (avec 3 délégations de service public) et un département avec un AMEI. Où en êtes-vous en termes de commercialisation ?

Cyril GASC, Directeur général de la division fibre - TDF

Je voulais d'abord remercier l'Avicca de nous avoir invités et d'avoir pensé à nous pour une table ronde sur le FttH. D'habitude, quand on invite TDF à une table ronde, c'est pour parler pylônes ou hébergement des opérateurs sur les pylônes de TDF… Nous sommes donc ravis d'être là pour représenter un des trois métiers de TDF qui est le FttH. Pour autant, s'il y a des questions sur le New Deal mobile, des collègues présents dans la salle se feront un plaisir d'y répondre.

Pour revenir au sujet de la commercialisation du FttH sur les RIP, TDF est présent sur 5 départements : le Val-d'Oise, les Yvelines, l'Indre-et-Loire, le Loir-et-Cher et le Maine-et-Loire. Ces 5 départements représentent environ 750 000 prises à déployer et à commercialiser dans les prochaines années. S'il y avait un message général que nous souhaiterions faire passer aujourd'hui sur la commercialisation sur les RIP, c'est que nous sommes très satisfaits de son avancée. Pour vous donner une illustration de ce qui se passe sur les réseaux qui nous ont été confiés, quand une prise a un an d'âge, on atteint des taux de pénétration commerciale de l'ordre de 20 à 30%. C'est un chiffre impressionnant en valeur absolue et qui est très supérieur aux attentes que nous avions il y a quelques années, lorsque TDF s'est lancé sur cette activité.

Évidemment, cela nous donne envie de commercialiser de nouvelles prises et d'être présents sur de nouveaux territoires. Comme beaucoup d'acteurs entendus jusqu'ici, nous saluons la réouverture du guichet France Très haut débit et nous espérons avoir l'opportunité de commercialiser plein de prises supplémentaires dans l'avenir.

Le sujet de la table ronde porte sur la particularité du modèle RIP. Le premier constat que l'on peut faire est que ce modèle a permis la création et le développement d'opérateurs de gros commercialement neutres - Axione, Altitude Infrastructure,

Covage et TDF. Avec le recul, on voit que cette neutralité fonctionne parce que les résultats commerciaux sont là et que la pénétration est bonne. Elle fonctionne aussi parce qu'elle a permis à des opérateurs alternatifs, des opérateurs commerciaux, de se développer sur les réseaux d'initiative publique. Je peux illustrer ce développement par des exemples sur les réseaux que l'on gère pour le compte de collectivités : pour la commercialisation, on fonctionne aujourd'hui avec des opérateurs alternatifs comme Vitis, Ozone, K-Net, Coriolis, Nordnet, etc. pour la partie grand public et, en parallèle, on fonctionne très bien avec les 4 grands opérateurs commerciaux, en particulier Bouygues Telecom qui a accepté très tôt de jouer le jeu sur les réseaux TDF et qui y obtient des taux de commercialisation très importants.

Deuxième particularité, ce modèle implique un investissement significatif de la part de l'opérateur de gros sur la partie commercialisation. Cet investissement se traduit par de l'argent ; nous investissons tous des millions d'euros pour accompagner la commercialisation. L'opérateur s'investit aussi par une implication locale en recrutant des commerciaux locaux qui sont en interaction avec des gens très importants pour la commercialisation sur les territoires, c'est-à-dire les maires. C'est une grande particularité à noter sur les réseaux d'initiative publique, car un maire qui est sponsor sur sa commune d'un déploiement FttH et du bon fonctionnement des réseaux permettra que la commercialisation se passe de façon beaucoup plus fluide.

Troisième particularité, ce ne sont pas les opérateurs de RIP qui définissent les priorités sur lesquels les réseaux sont déployés et commercialisés en premier. Ces zones ont été définies par les collectivités en fonction d'un certains nombre de critères politiques et de financement, ainsi que des critères liés à la qualité du débit sur les réseaux existants. Quand on travaille avec les collectivités, on attire leur attention sur le fait qu'il est nécessaire d'avoir des zones de commercialisation suffisamment importantes et qu'il faut éviter de miter ces zones en ayant des petits bouts de communes à commercialiser à droite et à gauche, car ce n'est pas très efficace.

Concernant le raccordement final, nous avons tous, opérateurs de RIP, mis en place des solutions pour accompagner les opérateurs qui souhaitent nous confier le raccordement final, c'est le mode OI. Cela fonctionne bien, nous parvenons à assurer une bonne qualité du réseau et à fournir un service de qualité aux clients finaux.

Nous travaillons tous aussi en mode STOC, en permettant aux opérateurs commerciaux qui souhaitent gérer le raccordement final de le faire. Sur le principe, nous n'avons pas d'opposition par rapport au mode STOC, nous voulons juste nous assurer qu'il n'entraîne pas de coûts supplémentaires sur les réseaux que nous gérons et qu'il nous permette bien d'assurer la qualité de service attendue par les clients finaux.

Dernier point, je voulais parler de la tarification. Une des clés du succès du modèle de la commercialisation, c'est le fait que nous travaillons avec des tarifs qui ont été encadrés et définis à travers les lignes directrices de l'Arcep. Ces tarifs sont transparents et applicables à tous. On constate en ce moment sur le marché

l'apparition de montages portés souvent par des acteurs financiers qui ont pour objet d'acheter des IRU aux opérateurs de RIP, et puis de vendre aux opérateurs commerciaux des accès à la ligne en mode location.

Du côté de TDF, nous serons très attentifs à ce que ces montages ne viennent pas perturber le bon fonctionnement de la commercialisation et nous espérons que l'Arcep nous accompagnera dans ce mouvement. En particulier, nous ne comprendrions pas que ces montages permettent à des acteurs financiers de vendre des accès à la ligne à des tarifs qui ne respectent pas les lignes directrices de l'Arcep, alors que nous, opérateurs de RIP, sommes tenus de les respecter.

Pour résumer mon propos, une grande satisfaction sur la commercialisation sur les réseaux d'initiative publique, avec quelques points d'attention à traiter dans les semaines et les mois à venir.

Il y a une question Slido sur des chiffres. Les 20 à 30% de pénétration sur des prises qui ont un an d'âge, cela représente, sur les territoires sur lesquels nous sommes bien déployés aujourd'hui, un ensemble de 10 000 prises raccordées. On s'aperçoit qu'il y a des différences significatives entre les plaques ; sur certaines, nous obtenons des taux de pénétrations de 50 à 60% au bout d'un an ; sur d'autres où les lancements commerciaux sont limités à de petites plaques de 300 prises, la commercialisation est plus difficile, d'où l'alerte faite sur la nécessité d'avoir des plaques de taille significative.

Thierry JOUAN

Merci pour cette présentation. Il y a aussi des questions sur le mode STOC mais nous aurons l'occasion d'y revenir. Nous passons à une autre vision, celle d'un opérateur d'infrastructure implanté de longue date, avec des implantations variées, départementales et autres, sur différents types de montages. Alors, où en est Axione aujourd'hui ?

La commercialisation du FttH sur les RIP : un modèle à part ?

Éric JAMMARON, Directeur général délégué - Axione

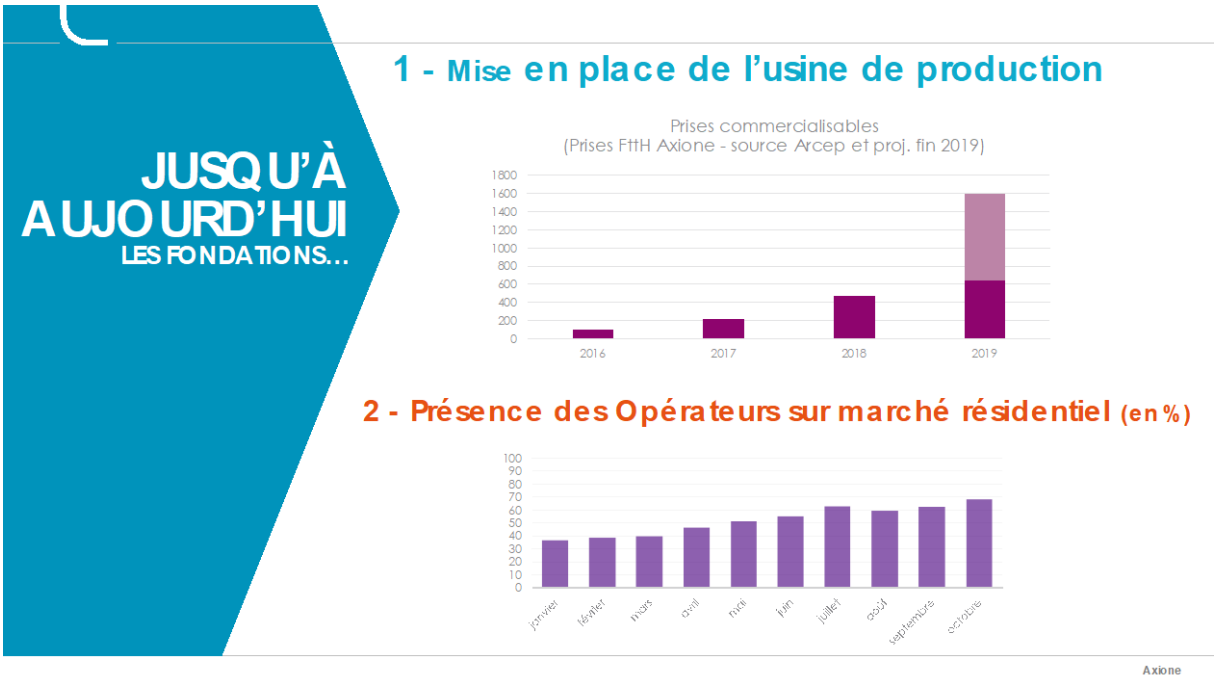
(pas de son - présentation seule)





Le RIP, un projet comme les autres ?

La commercialisation du FttH sur les RIP : un modèle à part ?



Jusqu'à aujourd'hui, les fondations...



3 piliers nécessaires à une commercialisation efficace

La commercialisation du FttH sur les RIP : un modèle à part ?

1 - Poursuivre les efforts de mutualisation des infrastructures mobilisables pour tenir les objectifs gouvernementaux

- Maintien des modalités d'accès aux infrastructures existantes (connaissance des réseaux - PIT Orange, réparation des infrastructures cassées…)
- Révision des modalités d'accès aux infrastructures ENEDIS pour le raccordement

2 - Garantir l'exploitation du réseau dans le temps : le mode STOC doit s'adapter aux RIP

- Respect des règles définies au contrat de sous-traitance…
- Mise en place de processus de reprises efficients
- Renforcer la capacité de contrôle et de sanction de l'OI

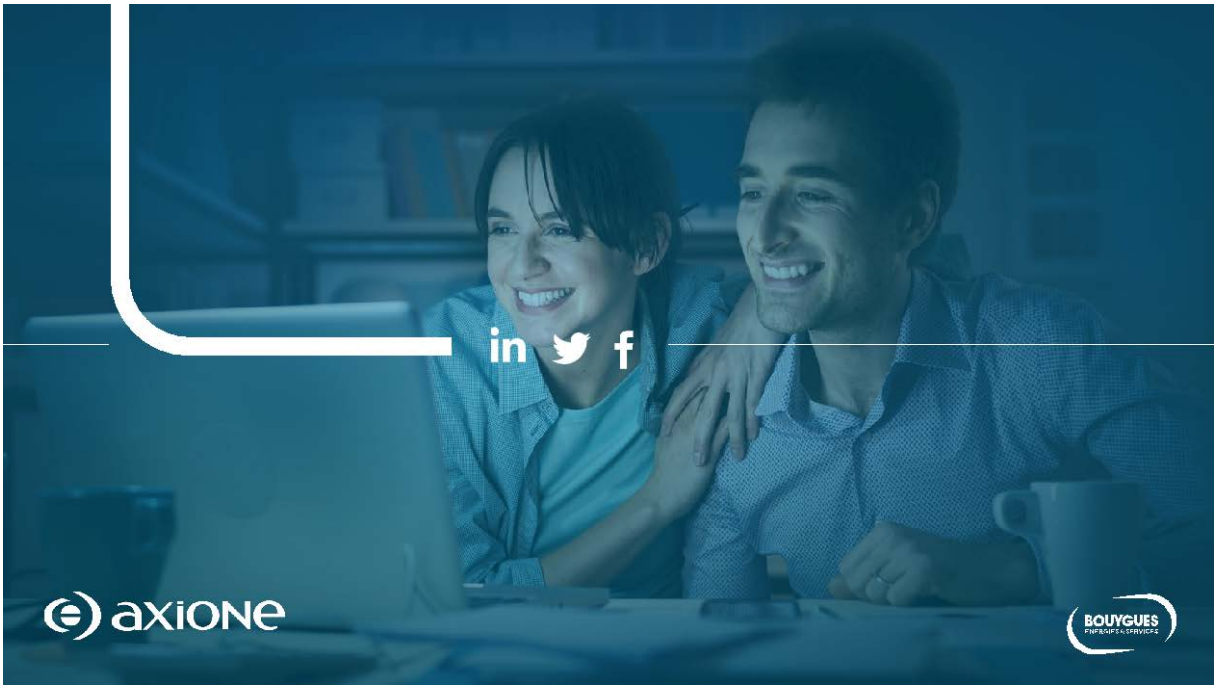
3 - Mettre à jour les lignes directrices tarifaires

- Economie des raccordements,
- La question du renouvellement des IRU et des droits/devoirs associés
- Introduction de la taxe IFER,

ET DEMAIN?
CONSOLIDER ET ADAPTER

Axione

Et demain ? Consolider et adapter



Thierry JOUAN

Merci. Pour boucler ce premier tour de parole, nous passons à l'intervention d'un OCEN. Bouygues Telecom a signé avec tous les opérateurs d'infrastructure ; sur

l'Auvergne, c'est signé mais la commercialisation ne va pas tarder, c'est effectif sur la Loire… Est-ce que vous pouvez nous en dire un peu plus ?

Didier CASAS, Directeur général adjoint - Secrétaire général - Bouygues Telecom

(pas de son - synthèse communiquée par Bouygues Telecom)

FttH et RIP : positionnement de Bouygues Telecom[1]

1.1. Bouygues Telecom et le FttH

Fin septembre 2019, Bouygues Telecom disposait de 10,2 millions de prises FttH commercialisées (*i.e.* horizontales et verticales déployées et connectées au PM), dont :

- 0,7 millions dans les RIP ;
- 5,9 millions en zone AMII ;
- 3,6 millions en ZTD.

Nous avons donc passé la barre des 10 millions de prises FttH commercialisées et, d'ici la fin de l'année, ce total sera porté à 12 millions dont 1 million dans les RIP (contre 200 000 en juin 2018, soit une multiplication par 5 en moins de 18 mois).

Ce volontarisme dans les déploiements a permis à Bouygues Telecom de s'affirmer comme un opérateur particulièrement dynamique en termes de conquête de clients :

- nous avons gagné 180 000 clients FttH au premier semestre 2019, ce qui porte notre parc à 750 000 clients ;
- le taux de pénétration du FttH dans notre base (3,8 millions de clients fixe) est de 20 %, contre 11 % en 2018.

1.2. Bouygues Telecom et les RIP

Notre volontarisme dans les déploiements FttH ne s'arrête pas aux zones les plus denses du territoire. Notre ambition est d'être commercialement présent dans tous les RIP français. Pour cela nous avons signé des accords-cadres avec la plupart des les OI nationaux : Axione, Altitude, Covage, TDF et Orange.

Nous travaillons également avec les RIP « locaux » comme le SIEA (Ain), avec la volonté de signer avant la fin de l'année, pour une ouverture commerciale dans le courant de l'année 2020.

Au total, sur les 90 RIP français :

- nous sommes présents dans 20 RIP : Manche, Calvados, Somme, Seine-et-Marne, Cher, Indre, Loire, Vaucluse, Pas-de-Calais, Nord, Aisne, Marne, Meurthe-et-Moselle, Meuse, Moselle, Bas-Rhin, Haut-Rhin, Doubs ;

[1] Intervention en tant que Directeur général adjoint de Bouygues Telecom.

- notre arrivée est programmée dans 40 RIP supplémentaires, dont 10 dans les 6 mois à venir : Alpes-de-Haute-Provence, Hautes-Alpes, Alpes Maritimes, Ardennes, Corrèze, Creuse, Morbihan, Pyrénées Atlantiques, Sarthe et Haute-Vienne ;
- 30 accords locaux restent à finaliser puisque La signature d'un accord-cadre avec un OI national n'implique pas automatiquement notre arrivée sur tous les RIP qu'il a construit, il faut également signer des accords locaux.

Nos principales contraintes sont opérationnelles, car raccorder les RIP d'un OI suppose de déployer des centaines d'équipements dans les NRO et de les configurer, ainsi que les réseaux de transport… et c'est un chantier qui vient s'ajouter à nos chantiers de raccordements de la ZTD et de l'AMII.

C'est sur cette base que nous sommes parfois amenés à prioriser tel ou tel RIP : les conditions techniques et financières (grâce aux lignes directrices) sont homogènes d'un RIP à l'autre et l'appétence des clients est évidemment la même partout. Toutefois, nous sommes bien conscients que cela peut engendrer des frustrations dans certains territoires.

1.2. Mode « STOC »

Nous souhaitons rappeler notre attachement au mode « STOC », qui nous permet de renforcer le lien avec notre client final. La stratégie de Bouygues Telecom étant basée sur la proximité et l'amélioration continue de l'expérience client, la qualité de cette relation est essentielle. En outre, le mode « STOC » nous permet d'avoir une meilleure visibilité quant aux délais de raccordement ou à d'autres aspects techniques.

Il nous semble que les problèmes de qualité dénoncés lors de ce colloque ne sont pas propres au mode « STOC ». En tant qu'opérateurs commerciaux, nous faisons notre possible pour raccorder nos clients dans de bonnes conditions car nous avons toutes les chances de le perdre s'il souffre d'un problème de qualité. Nous travaillons de manière très étroite avec nos prestataires pour arriver à ce résultat.

Plutôt que de stigmatiser tel ou tel mode de raccordement, il conviendrait de travailler ensemble pour mieux suivre les aspects liés à la qualité des raccordements (des travaux sont en cours avec l'Arcep) et poursuivre les efforts engagés pour professionnaliser la filière du déploiement des infrastructures numériques.

Infrastructures fixes : un enjeu, également, en termes d'emploi2

Le secteur des télécoms est stratégique en termes d'emplois pour la France. Les opérateurs français emploient plus de 120 000 emplois directs, auxquels s'ajoutent un nombre important d'emplois indirects, lié à la sous-traitance du déploiement des infrastructures fixes.

[2] Intervention en tant que Président du comité de filière « Infrastructures numériques ».

2.1. Le déploiement de la fibre est un enjeu central pour le secteur des télécoms

Le plan France Très haut débit représente 20 milliards d'euros d'investissements sur 10 ans. La majeure partie de ces investissements a déjà été réalisée. Près de 80 % de ces investissements proviennent des opérateurs, qui consacrent une grande partie de leurs efforts au déploiement de la fibre (investissements, mais aussi recrutements, formation…).

3,2 millions de locaux qui ont été rendus raccordable à la fibre FttH en 2018. Or, pour tenir les engagements des opérateurs, il sera nécessaire, à partir de cette année, de déployer près de 4 millions de prises FttH par an. Pour relever ce défi, la profession estime qu'il nous faudra mobiliser, au plus fort du déploiement, plus de 20 000 ETP.

Les opérateurs devront donc recruter des milliers de personnes dans l'ensemble des corps de métier du déploiement de la fibre. Or nous constatons que ces métiers sont longtemps restés peu attractifs et que les filières de formation manquent encore. C'est un sujet sur lequel les opérateurs travaillent avec les filières représentatives, les pouvoirs publics et les centres de formation.

Dès 2017, nous avons ainsi signé un Engagement Développement et Compétence (EDEC) dédié aux seuls métiers de la fibre optique. Prolongé jusqu'en mars 2020, il a permis :

- d'établir un diagnostic du marché de l'emploi dans le déploiement de la fibre optique et d'évaluer les besoins jusqu'en 2022, terme du plan France Très Haut Débit ;
- d'actualiser le contenu de certaines certifications professionnelles et mettre à jour les fiches métiers nécessaires à la définition des compétences ;
- de communiquer pour valoriser les métiers de la fibre auprès, notamment, des nouveaux entrants sur le marché du travail ou des personnes en reconversion professionnelle.

2.2. Du déploiement de la fibre optique aux nouveaux métiers des infrastructures numériques

Le pic des déploiements sera atteint dans le courant de l'année 2020 et les déploiements proprement dits décroîtront ensuite progressivement. La main d'œuvre nécessaire au déploiement de la fibre optique connaîtra donc une courbe décroissante. Il apparaît donc nécessaire d'anticiper leur reconversion, d'autant qu'ils auront acquis des compétences précieuses dans plusieurs métiers des télécoms et activités connexes.

Le comité de filière, qui porte une grande attention à cette problématique, travaille actuellement à l'évaluation du besoin des entreprises et à gestion prévisionnelle des compétences, en concertation avec l'ensemble des parties prenantes, notamment les régions signataires du contrat stratégique de filière, mais également les directions régionales et départementales de Pôle Emploi.

Ce travail devrait déboucher sur un nouvel EDEC dédié, cette fois-ci, à l'ensemble des métiers d'avenir des infrastructures numériques (5G, *Smart City*, *Smart Territories*...). Ce projet s'inscrit également dans le cadre du Pacte productif 2025 pour le plein emploi dans l'industrie du numérique.

Thierry JOUAN

Merci à tous les intervenants et aux participants.