



# TRIP automne 2021

25 & 26 novembre

2021, l'année des RIP FttH

Table ronde 1

---

Table ronde 1

## 2021, l'année des RIP FttH

- Pascal COSTE, Président - Conseil départemental de la Corrèze (*en visioconférence*)
- Jean-Germain BRETON, Président - Orange Concessions
- David EL FASSY, Président - Altitude Infra
- Cyril GASC, Directeur général de la division fibre - TDF
- Éric JAMMARON, Président - Axione
- Michel VÉRA, Lieutenant-colonel et sous-chef d'état-major - Service Militaire Volontaire (SMV)

Animation : Ariel TURPIN, Délégué général - Avicca

◆◆◆◆

### Ariel TURPIN, Délégué général - Avicca

---

Le président Chaize l'a rappelé, les RIP enchaînent des records de déploiements FttH. Les années 2021 et 2022 seront assurément celles des pics de déploiements. Sur un nombre croissant de départements, la complétude de la zone publique est déjà supérieure à celle de la zone d'initiative privée, malgré un démarrage pourtant bien plus tardif des déploiements et des prises bien plus complexes à construire.

Si les RIP ont le 100% FttH dans leur ADN, la fête reste souvent gâchée par les problèmes liés au mode STOC. Comment parvient-on au vrai 100% de raccordables à la fibre ? Quelles sont les actions concrètes qui permettent de remédier à la mauvaise mise en œuvre du mode STOC ? Qui paiera la facture qui s'annonce salée ? Pourquoi certains territoires ne rencontrent-ils finalement que peu de problèmes avec le mode STOC ? Pourquoi d'ailleurs, certains ne rencontrent-ils que peu d'échecs de raccordement ? Comment la formation peut-elle aider les collectivités à allier quantité et qualité ? Autant de questions que je poserai aux différents intervenants de cette table ronde que sont Pascal Coste, président du conseil départemental de la Corrèze ; Éric Jammaron, président d'Axione ; Jean-Germain Breton, président d'Orange Concessions ; David El Fassy, président d'Altitude Infra ; Cyril Gasc, directeur général de la division fibre de TDF ; et Michel Véra, lieutenant-colonel et sous-chef d'état-major au Service militaire volontaire (SMV).

Pour ouvrir cette table ronde, nous accueillons le président départemental de la Corrèze, Pascal Coste en direct depuis Tulle. Monsieur le président, j'ai à titre privé pu voir la fibre arriver à Astailac mais aussi dans les plus petits hameaux et lieux-dits des communes corréziennes que je connais. Lorsque l'on regarde les statistiques de l'Arcep, la progression des taux de raccordables en Corrèze est fulgurante. Les déploiements ont commencé fin 2018 et se sont achevés mi-2021 ! Comment avez-vous réussi ce tour de force et est-ce que toute la Corrèze est réellement fibrée à 100% aujourd'hui ?

Pascal COSTE, Président - Conseil départemental de la Corrèze

(en visioconférence : <https://youtu.be/ZgwhiSyMIYc>)

## Pascal Coste, Président du CD - Corrèze



[Avicca TRIP automne 2021 : intervention de Pascal Coste, Président - CD Corrèze](#)

Il y a plusieurs ingrédients, mais surtout un : la volonté politique. Ensuite, il faut se donner les moyens d'arriver au bout.

Pour replacer le contexte, en juillet 2016, le Conseil départemental de la Corrèze a souhaité faire du 100% fibre. Entre une formule de montée en débit avant de passer en 100% fibre en 2032, ou du 100% fibre en 5 ans (dont une année de passation de marchés), c'était moitié prix. Alors, certes, l'argent public compte, mais nous nous sommes dit que, au XXI<sup>ème</sup> siècle, s'il fallait attendre 20 ans pour atteindre le 100% fibre, avec l'évolution qu'il y aurait dans la période, cela n'irait pas assez vite. D'où le choix du 100% fibre.

Un deuxième élément nous a amené à faire du 100% fibre, c'est le fait que nous estimions avoir plus de chance que des opérateurs viennent sur le réseau public. Au contraire, en faisant une ZAPM par-ci et par-là, avec des densités de 4 habitants au km<sup>2</sup>, des NRO de 1 600 prises en moyenne (donc des ZAPM faibles bien en dessous des moyennes nationales), nous n'étions pas sûrs que des opérateurs viennent. Et effectivement, depuis l'ouverture, tout le monde vient de manière assez massive sur le réseau.



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

Nous avons donc choisi de faire ce réseau 100% fibre assez rapidement et décidé de procéder en phasant le territoire pour commencer par les zones à plus faibles débits, c'est-à-dire celles qui n'avaient rien, y compris en matière de téléphonie mobile (pour qu'elles retrouvent aujourd'hui une terminaison fibre à la maison et le mobile via le WiFi), ou qui n'avaient pas d'ADSL. Dans le modèle économique, nous avons estimé que ces zones se raccorderaient beaucoup plus et que cela compenserait le fait qu'il y ait moins de prises au m<sup>2</sup> par rapport à des zones beaucoup plus denses. Le fait de commencer par les zones difficiles a été un deuxième choix stratégique, qui a aussi rajouté une complexité aux entreprises puisque nous ne leur laissons pas le choix quant au déploiement des zones à construire.

Une autre difficulté a été de commencer de manière massive et industrialisée par des zones de faible densité... La première zone qui a été ouverte comportait 77 km de fibre pour 283 prises. La réalité, c'est que nous avons complexifié le sujet par tous les bouts.

Le troisième choix que nous avons fait, c'est celui de la fibre publique tant pour sa construction (en passant un marché de conception-réalisation) que pour sa commercialisation, avec le syndicat mixte Dorsal constitué avec la Vienne et la Creuse, dont le président Jean-Marie Bost vous présentera les évolutions en matière de numérique vert. Le syndicat mixte Dorsal a adhéré à la société publique locale naissante Nouvelle Aquitaine THD présidée par Mathieu Hazouard. Cette opération a permis de doubler le nombre de prises par rapport à la partie Aquitaine gérée par la SPL Nouvelle Aquitaine THD, et de rendre ainsi le modèle économique plus vertueux. En fait, nous avons choisi de recréer les PTT et de faire un service public de la fibre, cette fibre étant la propriété de l'ensemble des collectivités. Cela, c'est un modèle assez unique en France.

Vous demandiez si nous étions à 100% fibre en Corrèze ? Oui, dans le RIP et jusqu'au fin fond des bois ! C'est-à-dire qu'il n'y a pas une seule habitation (y compris une stabulation à vaches au milieu des bois), aucun logement, aucun lieu présentant un intérêt patrimonial, aucune zone en future expansion, etc. qui se situe à plus de 88 mètres d'un PBO. C'est la moyenne corrézienne. C'est cela la réalité du 100% ! Il nous manque uniquement 8 immeubles, l'équivalent de 30 locaux, soit en raison d'un problème de fibre, soit parce que les propriétaires ne veulent pas raccorder l'immeuble.

Cependant, il existe sur les deux agglomérations de Tulle et de Brive une zone AMII qui est un peu plus en souffrance depuis ce choix, que je ne partageais d'ailleurs pas politiquement, du président Sarkozy en 2010. L'État ne s'est pas mis d'obligation de résultat et laisse toujours un peu plus de délai, n'en déplaise à Jean-Germain Breton - mais ce n'est pas mieux pour SFR et les autres.

Pourquoi avons-nous réussi le 100% fibre dans le délai que je vous ai indiqué ? La décision a été prise le 2 juillet 2016, nous avons signé le marché de conception-réalisation le 23 janvier 2018 (le temps de faire des auditions pour 3 lots), avec une obligation de terminer les travaux au mois de juin 2021, un délai qui a été tenu malgré la crise Covid. Au 23 janvier 2022, c'est-à-dire 4 ans après la signature du marché, comme c'est légal, la complétude totale doit être réalisée à 100%. Les 8 immeubles manquants ne sont pas du fait du marché.

Autre choix, nous avons décidé de faire 80% du marché au forfait. Il avait été trouvé 90 000 prises, il y en a eu 102 000 de construites. C'est aussi ce qui fait la force du 100% - au grand dam d'Éric Jammaron qui doit pleurer !

Ensuite, nous avons mis de grosses pénalités dans le marché en développant le concept du transfert de la parole publique. Nous, politiques, sommes toujours vilipendés parce que nous ne faisons pas ce que nous disons. Mais quand on passe un marché avec quelqu'un, ce quelqu'un peut se permettre de ne pas être au rendez-vous, tant sur le plan financier que sur celui des



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

délais. Cela, ce n'est pas acceptable ! Le transfert de la parole publique aux deux entreprises qui ont eu les trois marchés était important et elles se sont engagées tout au long de la procédure à dire aux gens où elles en étaient, comment les travaux avançaient et à prendre le risque d'avoir de grosses pénalités.

Au final, tout le monde a fini dans les délais. Nous avons ajouté une clause de marché qui prévoyait, si on finissait un peu avant l'échéance, une remise des pénalités hypothétiques en cours, ce qui a sauvé tout le monde et permis de finir dans une équation financière qui était celle prévue dans le marché. Il y a eu très peu d'avenants, nous sommes dans l'enveloppe et au rendez-vous des délais.

Pourquoi avons-nous réussi ? Avec le syndicat mixte et la société publique locale NATHD qui exploite aussi le réseau, nous avons convenu de mettre en place une équipe départementale pour suivre et accompagner la maîtrise d'ouvrage au plus près avec un directeur général adjoint de la maison départementale. Il est aidé par une *task force* de 6 agents dont les compétences sont variées, mais qui tous connaissaient bien le terrain, pour régler çà et là les problèmes, faire remonter les informations et aider à la priorisation des interventions des entreprises titulaires du marché.

En effet, le suivi est également un élément très important. Il y a des réunions hebdomadaires avec l'ensemble des entreprises pour suivre l'évolution des chantiers, des réunions avec la vice-présidence en charge du dossier au département (un portage politique fort), et une réunion avec les patrons des entreprises et le président de l'exécutif, tous les semestres dans un premier temps puis tous les trimestres, afin d'arbitrer un certain nombre de sujets et établir un compte rendu. En tout cas, la parole publique est au rendez-vous.

Même si je sais que cela a été difficile pour elles, je voudrais remercier très chaleureusement les entreprises qui ont travaillé à ce projet. Je pense que l'on peut avoir une fierté commune, c'est celle d'avoir respecté la parole publique qui a été donnée, la parole contractuelle des entreprises, et aussi d'avoir réalisé quelque chose de grand et de très important dans les délais. Il y a eu des moments compliqués. Il y a des sujets qui resteront récurrents, c'est la vie du réseau.

Je suis passé à pieds joints sur une étape, entre juillet 2016 et la signature du marché le 23 janvier 2018, c'est celle du financement. Je dois dire que nous avons une Région Nouvelle Aquitaine et un président Alain Rousset qui ont toujours été moteurs. Un département comme la Corrèze représente 2% de l'économie régionale. Mais parce que nous avons été volontaristes, 4% de la population corrézienne a reçu le soutien de la Région et consommé près de 20% de l'enveloppe régionale sur le sujet. La Région a toujours été proactive sur ce dossier et je voudrais la remercier très chaleureusement. Elle n'a pas « fait à la place de », mais elle a été facilitatrice et elle a aidé.

L'État a aussi joué son rôle même s'il s'est un peu désengagé au fil du temps, et si je pense qu'il a encore à faire. Il est très important que le prochain FSN soit abondé pour pouvoir finir la complétude partout en France. Nous, nous sommes passés. C'est aussi une des raisons pour lesquelles nous avons choisi le 100% fibre, nous nous sommes dit : « il vaut mieux prendre les crédits maintenant plutôt que d'attendre ceux de demain »... L'actualité nous donne un peu raison. Pourtant, il va bien falloir que l'État se saisisse du sujet et remette un certain nombre de moyens sur la table pour alimenter le FSN. En tout cas, en Corrèze, l'État a été au rendez-vous pour près d'un tiers du financement environ, aux côtés des EPCI et du Département.

C'est un modèle vertueux que nous avons mis en place : comme c'est un service public, les opérateurs paient 13,40 euros le liens FttH tous les mois, ce qui permet aujourd'hui d'avoir un retour sur investissement. C'est quand même la première fois dans le département que les



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

collectivités ont un retour sur investissement et qu'elles peuvent réinvestir sur d'autres choses et assurer l'entretien du réseau.

Parmi les sujets qui restent à traiter, il y a les raccordements. Nous venons de terminer le 100%, et nous avons 25 000 raccordés en 6 mois, c'est-à-dire entre 25 et 30% des prises. Il n'y a pas trop de gros soucis parce que je pense que le réseau a été bien implanté, mais c'est aussi parce que nous menons un travail d'animation et de suivi régulier avec les opérateurs. Je dois dire que la relation que nous entretenons avec Orange, autant elle peut être compliquée dans la zone AMII, autant elle a été facilitatrice (même s'il y a des choses à redire sur les poteaux, etc.) du fait de l'action quotidienne que nous avons pu conduire, y compris avec les autres opérateurs (25 ou 30 opérateurs différents sont clients de NATHD).

Sans ce travail permanent d'animation et de suivi des raccordements, y compris de la *task force* des 6 agents et des élus locaux, cela se passe moins bien. Concernant le mode STOC, oui, c'est un problème, et je pense qu'il faudrait que le législateur nous permette de raccorder. En Corrèze, il est complètement aberrant d'avoir un réseau public dont on est propriétaire, que l'on exploite nous-mêmes et sur lequel il faut aller chercher celui qui va mettre la première box pour aller faire du raccordement, alors que ce dernier, en gros, n'a qu'un stylo et ne travaille qu'avec des sous-traitants sur lesquels il n'a aucun contrôle... On marche sur la tête dans ce pays !

Nous sommes capables de passer des marchés et d'obtenir des prix largement aussi bien que les autres... Il faut quand même arrêter. Faisons confiance aux RIP ou aux sociétés publiques locales pour faire des raccordements. En plus, si la puissance publique veut le faire, c'est elle qui se fera engueuler. Au moins, on saura pourquoi on se fait engueuler, parce que celui qui n'est pas raccordé, il en a aussi beaucoup après nous ! Surtout que, dans ce cas, l'opérateur nous le renvoie plutôt que de faire son boulot. Pour être clair, soyons cohérents sur le sujet. D'autant plus que c'est quand même nous qui les payons : c'est quand même un comble que ceux qui paient les raccordements en subissent les désagréments !

Ensuite, il y a le sujet de l'élagage qui est important en milieu rural. Il faudrait peut-être parvenir à une évolution législative qui imposerait aux opérateurs de faire le boulot - et tant pis pour nous qui le faisons de manière privée. Cela coûterait bien moins cher, on entretiendrait nos réseaux (comme EDF), et on règlerait bien des problèmes. Je ne suis pas sûr de faire l'unanimité dans la salle, mais à un moment, il va bien falloir prendre le taureau par les cornes !

Le dernier enjeu pour la fibre publique et les exploitants publics est celui de la vie du réseau. Je voulais terminer sur cet enjeu majeur. Nous devons être capables de modéliser un certain nombre de risques afin d'être très réactifs, par exemple, en cas de chutes de neiges (la Corrèze est en semi-montagne), d'intempéries, etc. En tant que département gestionnaire de réseau (nous sommes un des plus gros gestionnaires de réseau avec la voirie), nous avons des agents répartis sur l'ensemble du territoire, des centres d'entretien routier qui sont devenus « bâtiments et fibre » (ils ne font pas vraiment d'entretien mais ils font de l'alerte ainsi que de la prévention). Sur le réseau public, nous devons regarder comment, avec des entreprises privées et les opérateurs, les collectivités peuvent contribuer et participer à cette vie du réseau.

Je terminerai en vous disant que c'est une formidable aventure humaine et que nous avons fait des rencontres exceptionnelles. Cela a été compliqué, mais je pense que nous sommes tous fiers d'y avoir contribué. Un des enjeux sur notre territoire aujourd'hui, pour finir d'embellir ce modèle économique qui fonctionne, c'est le décommissionnement du cuivre. Je pense que ce n'est pas un sujet d'Orange, parce que le réseau cuivre, c'est quand même la puissance publique qui l'a payé, il ne faut pas l'oublier. C'est pour partie le sujet d'Orange, mais c'est aussi celui des collectivités locales. Lorsqu'on a recréé un réseau public comme le nôtre, je pense qu'il est important que les supports reviennent au réseau public. Il est important d'accélérer le



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

décommissionnement en trouvant le moyen d'obliger l'ensemble des opérateurs à venir sur le réseau pour pouvoir faire une offre à tous ceux qui sont opérés par le cuivre aujourd'hui, et d'accélérer la transition en la matière.

J'entends bien qu'en période électorale et surtout à la veille d'une présidentielle, dans un nouveau monde qui tremble et qui a peur, qui fait ses courses et sa campagne électorale avec le chéquier des collectivités et de nos concitoyens, il ne faut pas faire de vagues ni d'annonces... Mais aujourd'hui nous avons besoin, y compris sur le plan environnemental, d'améliorer les réseaux, d'enlever tous ces trucs qui ne servent à rien et qui gâchent le paysage. Il faut faire en sorte qu'au fur et à mesure qu'on avance sur le 100% fibre dans un territoire, on décommissionne le cuivre en obligeant l'ensemble des opérateurs à être présents sur la fibre.

Pour notre part, nous voudrions pouvoir conduire une expérimentation à l'échelle d'un territoire hyper rural, pour permettre justement d'expérimenter dans ce type de territoires le décommissionnement à grande échelle, avec une volonté technique et politique et avec des acteurs qui sont là. Cela contribuerait aussi au fait de pouvoir garder un certain nombre d'entreprises sur le territoire. Merci à tous.

### Ariel TURPIN

---

Merci. Je crois que vous avez eu le temps d'aborder tous les sujets. J'ai bien retenu certaines formules : la fierté commune avec les constructeurs d'avoir respecté les délais, le transfert de la parole publique... Nous avons bien noté aussi votre volonté d'expérimenter au plus vite le décommissionnement et nous relaierons le message.

En attendant, poursuivons la table ronde. Avant de parler des raccordements nouveaux en mode STOC, du dimensionnement des équipes, de l'exploitation, etc., je voulais passer la parole à Jean-Germain Breton, président d'Orange Concessions, un « petit nouveau » pas si nouveau dans le paysage. Pouvez-vous présenter cet opérateur, expliquer ce qui va changer pour vos délégants et éventuellement pour l'écosystème des délégataires de RIP ?

### Jean-Germain BRETON, Président - Orange Concessions

---

C'est un plaisir d'être avec vous aujourd'hui, quelques jours seulement après le lancement d'Orange Concessions qui a eu lieu le 3 novembre. Merci de me donner l'occasion de présenter très brièvement cette nouvelle entité.



# 2021, l'année des RIP FttH

Table ronde 1



Jean-Germain Breton, Président

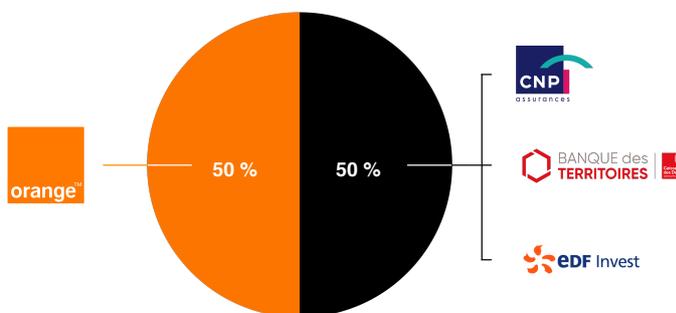
## Orange Concessions



Qui sommes-nous ?

Une alliance avec des actionnaires qui incarnent **les mêmes valeurs et sont proches des territoires**

Une alliance qui identifie Orange Concessions comme Opérateur d'Infrastructures dans l'écosystème et **clarifie son fonctionnement et ses moyens**



la stabilité de notre organisation

2

Orange Concessions est d'abord la volonté d'Orange de mieux identifier, détourner et valoriser l'activité d'opérateur d'infrastructures Orange dans les territoires d'initiative publique et pour ses RIP. C'est l'attelage et la rencontre entre un opérateur *leader* sur son marché, sur la fibre en France, avec un consortium d'actionnaires prestigieux qui présentent les mêmes valeurs et les mêmes ambitions que nous, tout cela au terme d'un processus compétitif.

Les mêmes valeurs et ambitions dans la mesure où ce sont des investisseurs de long terme, et je pense que dans nos métiers, où l'on travaille dans la durée, il est important d'être accompagné



# 2021, l'année des RIP FttH

Table ronde 1

par des investisseurs avec à la clé un facteur de stabilité. Ce sont des investisseurs proches des territoires, ce qui est important pour nous, et ce sont des investisseurs français.

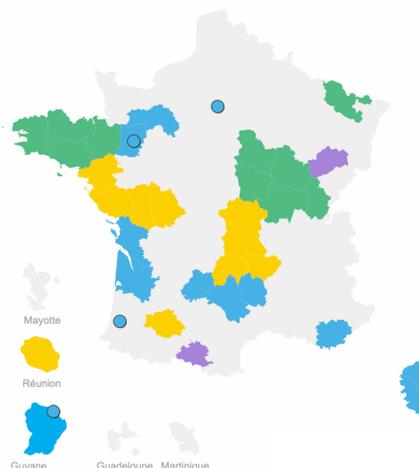
Cette opération présente principalement deux avantages pour le marché. Elle permet de clarifier les rôles et les responsabilités d'Orange, et maintenant d'Orange Concessions, en tant qu'opérateur d'infrastructures dans la zone RIP et dans notre écosystème. Et puis, elle fait arriver de nouveaux investisseurs qui sont connus et reconnus dans le domaine des infrastructures, qui sont référents et qui arrivent maintenant sur le *business* de la fibre en France. Le marché a plutôt bien accueilli cette initiative d'Orange et je m'en réjouis.

## Notre implantation, au cœur des territoires

### 24 Réseaux d'Initiative Publique

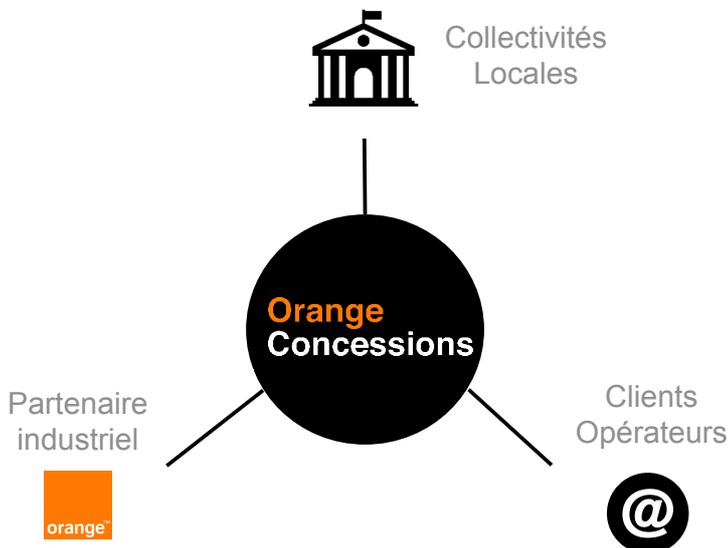
- **4,5 millions** de lignes fibre exploitées à l'horizon 2025
- **33 départements** en métropole et sur des territoires ultra-marins
- **6 500 communes** couvertes
- **Plus de 85 opérateurs** présents sur nos réseaux

Affermo-concessif  
Concessif  
Affermage  
PPP, CREM, MPPG



Aujourd'hui, Orange Concessions gère un portefeuille de 24 réseaux d'initiative publique, soit 4,5 millions de prises contractuelles à terme. Nous gérons un éventail d'offres assez large qui va du FttO au FttH, en passant par le FttE et l'ensemble des offres que vous connaissez. Nous sommes présents sur un tiers des départements français ainsi que sur des territoires ultramarins. Nous couvrirons à terme 6 500 communes et plus de 85 opérateurs sont déjà présents sur nos réseaux. Tous les RIP Orange ont basculé dans Orange Concessions\* et je profite de l'occasion pour remercier l'ensemble des délégants et nos collectivités qui ont été sollicités et qui ont étudié avec beaucoup d'intérêt, d'attention et de sérieux notre projet.

\*à l'exception de Gers Fibre qui est une SEMOP.



Pour remplir notre mission, Orange Concessions est au milieu d'un écosystème très riche (cf. schéma). Au niveau des collectivités locales, il n'y a pas de changement : on reconduit les conventions qui sont établies entre chaque opérateur d'infrastructure locale (chaque RIP), et chaque collectivité locale. Ce sont les mêmes engagements, les mêmes équipes qui sont en interface avec chacune des collectivités et chacun des délégués.

Pas de changement non plus au niveau des FAI : les contrats sont les mêmes, ils sont passés entre chaque opérateur commercial et chaque RIP. En revanche, il a fallu revoir complètement l'architecture avec notre partenaire industriel, Orange, et nous avons donc établi un contrat aux normes du marché. Nous sommes désormais dans une relation client-fournisseur avec notre partenaire industriel.

Pour vous donner quelques chiffres, Orange Concessions compte 100 personnes. Notre capacité de production est maintenant assez éprouvée, puisque nous produisons chaque jour 3 000 prises raccordables IPE, et nos clients opérateurs commerciaux raccordent chaque jour 1 500 clients à la fibre sur vos réseaux. 87 opérateurs sont présents sur nos réseaux, ainsi que les 4 grands FAI d'envergure nationale sur la plupart d'entre eux. Aujourd'hui, 5 000 personnes sur le territoire construisent ou exploitent l'ensemble de ces réseaux au quotidien. Comme vous le savez, c'est un chantier extrêmement important.



## Nos valeurs

Orange Concessions s'engage auprès des Collectivités

### Qualité des réseaux

### Proximité



### Mission sociétale

Un ancrage territorial fort : 60% des effectifs implantés au cœur des territoires

- ✓ continuité et stabilité de notre organisation, nos équipes, dédiées par RIP, restent inchangées
- ✓ une relation au quotidien et une décision au plus proche des décideurs et acteurs locaux
- ✓ une collaboration effective avec l'écosystème économique et associatif local

5

Je voulais terminer mon propos en mettant en avant trois valeurs qui nous tiennent particulièrement à cœur même si elles ne sont pas spécifiques à Orange Concessions.

La première valeur, c'est celle de la proximité avec les territoires. 60% de notre effectif se trouve dans les territoires, au plus près des équipes des collectivités locales et délégants, au plus près du partenaire industriel, ainsi que des équipes commerciales au niveau de chacun des FAI. La force d'Orange Concessions, ce sont aussi nos équipes en filiales, les 18 directeurs régionaux qui travaillent au quotidien avec les élus et les services. Nous faisons en sorte que la plupart des décisions puissent se prendre au niveau local - et je crois que les collectivités locales et les délégants apprécient d'avoir des décideurs en face d'eux. Cette proximité est essentielle pour bâtir une relation de confiance dans la durée.

La deuxième valeur, c'est la qualité à laquelle nous tenons tout particulièrement, et notamment la qualité des réseaux que nous construisons et exploitons. On ne tergiverse jamais sur la qualité. Avec notre partenaire industriel, nous faisons les choix des meilleures ingénieries, des meilleurs équipements et nous essayons de sélectionner les meilleurs partenaires qui nous accompagnent. Pour cela, nous investissons, et dans la durée, nous retrouverons les fruits de cet investissement. Même s'il y a encore du travail à faire sur le mode STOC, ce constat de la qualité commence à être partagé par la grande majorité de nos délégants et de nos collectivités. Il est aussi souligné par les FAI qui n'hésitent pas à venir massivement sur nos réseaux avec des taux d'échec de raccordements extrêmement maîtrisés, et il fait bien entendu la fierté de nos équipes, ce qui est très important.

La troisième valeur, c'est la mission sociétale. Nous avons la chance d'être sur une activité formidable, nous apportons la fibre sur 60% du territoire, dans des endroits extrêmement reculés parfois, mais cela nous donne une obligation supplémentaire. Nous souhaitons participer activement à cette mission sociétale sous divers formats : insertion sociale, formation professionnelle... Aujourd'hui nous avons déjà réalisé plus de 1,5 millions d'heures d'insertion et nous souhaitons aller plus loin avec chacun de nos délégants et chacune de nos collectivités.



# 2021, l'année des RIP FttH

Table ronde 1

---



La fibre nous relie

**Orange**  
**Concessions**



Ariel TURPIN

---

Merci. 5 000 personnes construisent et exploitent les réseaux, et j'imagine que beaucoup sont mobilisées pour la construction. Cyril Gasc, TDF a achevé les déploiements dans le Val d'Oise et très prochainement dans les Yvelines avec 6 mois d'avance. Comment évolue l'organisation et les métiers de TDF sur ces territoires. Y a-t-il, par exemple, une réaffectation des ressources des Yvelines et du Val-d'Oise sur d'autres RIP ? Qu'est-ce que cela signifie en termes d'ETP mobilisés pour l'exploitation, les raccordements, les extensions de réseaux ?

Cyril GASC, Directeur général de la division fibre - TDF

---

Avant de répondre à la question, quelques mots sur TDF, acteur historique de la couverture numérique du territoire avec trois activités : l'activité fibre que je représente, la diffusion de la radio et de la TNT partout en France, et l'accompagnement de nos clients acteurs de la couverture mobile en leur proposant des solutions d'hébergement mobile partout en France.

Sur l'activité fibre, nous sommes présents sur cinq départements (deux en Île-de-France et trois dans le centre et dans l'Ouest). En effet, sur les deux départements d'Île-de-France qui nous ont été confiés en premier, les déploiements sont terminés ou sur le point de l'être. Dans le Val d'Oise, la complétude est faite ; sur les Yvelines, nous sommes à 90% de couverture et nous avons une grande confiance sur notre capacité à l'achever pour le milieu de l'année 2022.

Au-delà de la quantité, nous sommes aussi contents de la façon dont la qualité de nos réseaux est perçue. Deux indicateurs sont importants concernant la qualité des réseaux fibre et premièrement les taux de commercialisation observés : sur nos réseaux, ils sont compris entre 55 et 70% pour des prises construites depuis deux ans. Ces taux considérables montrent bien l'appétence des clients finals à prendre des services sur nos réseaux fibre et toute l'utilité du



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

travail qui est fait dans les réseaux d'initiative publique. En termes plus techniques, on mesure aussi les taux d'incidence : sur nos réseaux fibre, ils sont aujourd'hui inférieurs à 1% par an, un taux meilleur que celui des infrastructures cuivre, alors que l'on est dans une période de déploiement et de raccordement. On peut donc dire que, malgré toutes les difficultés rencontrées et notamment celles du mode STOC, nous avons déployé des infrastructures qui apportent le service attendu par les clients finals.

Sur les deux départements qui sont terminés ou sur le point de l'être, nous avons effectivement mobilisé des ressources très significatives pour assurer les déploiements. Comment faire pour la suite ? Chez TDF, la question se pose de façon d'autant plus aiguë que le choix industriel qui a été fait est d'avoir une décentralisation très forte des équipes. Nos équipes de déploiement sont très fortement implantées au milieu des territoires, là où sont faits les déploiements. Nos chargés d'affaires, conducteurs de travaux, auditeurs sont dans les bureaux ouverts sur les différents territoires, d'où des difficultés plus importantes de mutualisation, mais aussi une proximité plus forte.

Comment faisons-nous évoluer cet outil industriel ? Nous avons deux besoins. Le premier est de parvenir à accompagner la densification des logements sur les deux territoires dont la fin du déploiement est proche. Dans le Val d'Oise et dans les Yvelines, de nouveaux logements apparaissent chaque année et les taux de densification sont supérieurs à 2% par an, ce qui est très significatif. Il faut donc être en mesure d'accompagner cette densification en augmentant la capacité et en déployant des petits bouts de réseaux.

Le deuxième besoin est de porter le pilotage de la maintenance et des raccordements et ce besoin est de plus en plus fort. Le Président Pascal Coste a d'ailleurs évoqué l'importance de ce pilotage. Nous bénéficions d'une opportunité car, dans nos équipes, les gens qui ont participé aux déploiements des réseaux en ont une connaissance approfondie. Ils ont aussi un affect tout particulier par rapport à ces réseaux, ils y sont viscéralement attachés, c'est un peu leur bébé professionnel.

Dans le courant de l'année 2022, sur les territoires d'Île-de-France, TDF va mettre en place une nouvelle organisation de vie du réseau. Cette organisation sera locale, comme l'était déjà l'organisation de déploiements, et elle sera unifiée (pas de séparation entre les organisations de déploiement et d'exploitation) pour à la fois déployer les nouvelles prises et assurer la maintenance et le pilotage des raccordements. Cette organisation s'appuiera sur les gens qui ont fait les déploiements, qui ont cet attachement tout particulier et cette connaissance très approfondie des réseaux qui ont été déployés.

Pour répondre à la question : oui, nous avons des mobilités entre les territoires, notamment entre les territoires du Nord, où la complétude est là, et les territoires du Sud et de l'Ouest, où la machine fonctionne à pleine vitesse. Ces mobilités se sont faites à la marge ; elles nous permettent de maintenir le rythme sur deux territoires (le Val-de-Loire et l'Anjou), et nous aident à maintenir la vitesse de croisière que nous avons atteinte pour tenir nos engagements de la fin du déploiement sur ces deux territoires, à savoir fin 2023.

---

## Ariel TURPIN

Merci. Je demanderai la même chose à Éric Jammaron et à David El Fassy. Nous allons atteindre le 100% FttH en 2025 sur les RIP, c'est une quasi-certitude, mais comment les métiers du déploiement vont-ils évoluer ? Et combien d'années, selon vous, prendra la remise en état du réseau du fait du mode STOC ?



# 2021, l'année des RIP FttH

Table ronde 1

---

David EL FASSY, Président - Altitude Infra

---

Je pensais qu'on allait parler du mode STOC et j'étais « chaud-bouillant », mais passons par cette étape. Je voudrais tout d'abord souhaiter la bienvenue à Orange Concessions dans la famille des réseaux d'initiative publique. Nous allons avoir beaucoup d'intérêts en commun - nous avons même des actionnaires communs, c'est dire ! J'ai hâte de vous retrouver dans les réunions InfraNum pour discuter du bon équilibre à trouver entre les OI et les OC pour le bien de tous nos réseaux d'initiative publique.

Concernant l'évolution des métiers, nous arrivons effectivement à la fin de la construction des réseaux. Aujourd'hui, entre 80 000 et 100 000 prises sont déployées tous les mois. Dans le périmètre Covage-Altitude, 2 millions de prises sont déployées et à fin 2023 nous serons à environ 80% de l'objectif global qui est le nôtre en termes de déploiement, et c'est une très bonne nouvelle. Certains réseaux s'achèvent, je pense au réseau Rosace de la région Alsace qui se termine avec 6 ou 9 mois d'avance.

Effectivement, la question de l'après interroge. Avant de se concentrer sur l'après, il faut savoir que nous sommes vraiment concentrés sur la ligne d'arrivée, mais comme le mode STOC nous mets des bâtons dans les roues...

Sur les métiers de l'après, nous regardons ce qui est en train de se passer sur l'Alsace, les équipes de déploiement et leur devenir. Comme il a été indiqué précédemment, à chaque fois, région par région, département par département, nous avons créé des PME locales pour construire les réseaux avec des équipes entièrement dédiées à la construction, indépendamment des équipes qui suivent le réseau d'initiative publique en tant que tel. On observe que, sur la fin de la construction, une partie de mouvance naturelle peut s'opérer. Après, une autre partie des collaborateurs sont fléchés directement sur l'exploitation que l'on souhaite aussi locale. D'ailleurs, nous regardons ce qu'a pu faire Orange depuis des années sur l'exploitation du cuivre et nous nous inspirons beaucoup de son modèle d'organisation. Quant à Orange, sur certains sujets nouveaux, l'opérateur ferait peut-être bien de regarder aussi ce que nous faisons !

En tout cas, nous avons créé des URI, un peu sur le même principe qu'Orange, au sein desquels une partie des salariés sont transférés. Une autre partie des salariés va devoir s'occuper de la vie des réseaux : il y a des sujets classiques comme l'enfouissement, le dévoiement, la densification, etc., mais il va y avoir aussi la remise en état des réseaux. Je ne sais pas combien de temps cela va prendre. J'aimerais déjà que certaines choses changent.

Il y a une période de construction qui est compliquée. Mais par exemple, pour les *churns*, à partir du moment où il n'y a plus d'intervention à faire dans une armoire et qu'il n'y a plus qu'à bouger un brassage dans une armoire pour pouvoir passer d'un opérateur commercial à un autre, on aimerait que l'opérateur d'infrastructure puisse les faire. Ce serait une évolution sans trop remuer le modèle STOC.

Pour revenir au mode STOC, on oublie un peu qu'amener la fibre optique à quelqu'un, ça doit faire un « effet waouh » et que certains attendent la fibre optique depuis très longtemps... Nous devons tous nous mobiliser pour rester sur cet effet waouh. Aujourd'hui, sur nos réseaux, 800 000 personnes ont déjà basculé, sur 2 millions de personnes raccordables. Cela pousse, mais l'effet waouh tombe souvent à l'eau et je pense en particulier à cet effet à l'approche des fêtes de Noël. Ce fameux mode STOC nous gâche un peu la fête, et cela devient intolérable. Depuis le démarrage avec InfraNum, les opérateurs, les pouvoirs publics, les collectivités, nos



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

délégués, nous nous sommes tous mobilisés pour faire avancer le sujet et on se demande pourquoi cela ne va pas plus vite.

Côté positif, certains ont signé le contrat STOC v2. Je ne comprends pas, alors même que nous nous sommes mis d'accord sur la charte de base du contrat STOC v2 il y a 2 ans, que seuls Axione et nous avons signé le contrat STOC v2 avec l'ensemble des opérateurs. Le process, quand on arrive à le mettre en marche, fonctionne plutôt bien. Nous avons aussi mis des outils à destination des sous-traitants à cet effet. Par exemple, e-Mutation : lorsqu'un technicien vient pour raccorder quelqu'un, il arrive que la route optique ne fonctionne pas (parce que quelqu'un d'autre l'a peut-être abîmée), dans ce cas une nouvelle route lui est directement indiquée sur son smartphone. Mais bien souvent, c'est déjà pas mal si le technicien est passé par l'informatique pour la 1<sup>ère</sup> route optique, et la 2<sup>ème</sup>, il ne l'utilise pas... C'est bien dommage.

En fait, les process sont là aujourd'hui, mais il faut vraiment une responsabilité collective sur ce plan et que l'ensemble des opérateurs commerciaux descendent tout ce que l'on a mis en œuvre au travers des dispositions du STOC v2 vers les sous-traitants, et ce le plus vite possible. Il ne faut pas se cacher, nous savons qu'il y a un effet volume très important, mais il faut absolument descendre les informations vers la chaîne de sous-traitance.

On voit aussi qu'au travers de la mise en place des CRI asynchrones, nous allons avoir énormément d'informations. Notre outil d'intelligence artificielle est au point pour étudier les centaines de milliers ou les millions de photos qui vont arriver. Mais quand on dit qu'un système d'intelligence artificielle est au point, cela signifie qu'il commence à apprendre : il sait faire des paquets (photo conforme/pas conforme) avant de descendre dans le détail (love bon ou pas, brassage dans l'armoire bon ou pas, etc.). Il faudrait vraiment avancer plus vite. Sur des sujets de ce type, certains opérateurs commerciaux feraient bien de profiter un peu de l'œil neuf que peuvent avoir les nouveaux opérateurs de RIP et de certaines méthodes mise en place, qui paraissent plus agiles et plus rapides.

Surtout, pour que les choses se passent bien, il faut bien comprendre que nous sommes - Axione, TDF, Orange Concessions, Altitude Infra - des *pure players* d'une certaine façon. Nous nous fichons de qui vient sur le réseau. Certaines réunions InfraNum peuvent parfois être compliquées, mais pour nous le mode STOC doit être totalement transparent pour tout le monde ; si c'est un mode industriel qui permet de mieux raccorder, tant mieux. Nous n'avons pas d'enjeux commerciaux derrière tout cela, il faut donc nous faire confiance pour que les choses avancent car nous voulons vraiment améliorer les choses et aller vers cet effet waouh.

On entend beaucoup parler de développement durable, de territoires intelligents, etc. Il y a un sujet tout bête sur le mode STOC, si on arrête de faire quatre allers-retours par client parce qu'il y a un souci, on va économiser un peu de gaz à effet de serre !

### Ariel TURPIN

---

Je croyais que justement le mode STOC devait permettre d'éviter des allers et retours, les doubles interventions, etc. On m'aurait menti ?

### David EL FASSY

---

En tout cas, se déplacer une seule fois pour raccorder un client, c'est très bien. Je disais qu'il fallait s'ouvrir entre les opérateurs commerciaux et les opérateurs d'infra. Par exemple,



# 2021, l'année des RIP FttH

Table ronde 1

---

l'application de voisinage qu'a développée Bouygues Telecom est une très bonne application qu'on nous demande, à nous opérateur d'infra, de mettre en œuvre... Mais, la plupart du temps, nous vendons du passif et ne savons pas ce qui se passe au-dessus. Il va donc falloir que les opérateurs commerciaux nous ouvrent leurs bases et que l'on trouve une interface entre les deux (via Interop'fibre ou autre) pour être capable de dire « un technicien vient de raccorder un client et il a coupé un autre client à tel endroit ». Cela ne peut se faire qu'en cohérence avec les opérateurs commerciaux.

En résumé, notre seule priorité est d'apporter l'effet waouh le plus vite possible pour tous et donc que le mode STOC s'améliore. Je pense qu'il n'y a plus qu'à suivre la voie plutôt que de ressasser sans cesse comment on peut faire. La voie est écrite, il suffit de la suivre.

---

Ariel TURPIN

Merci. Éric Jammaron, je reviens à la question initiale, par rapport aux territoires comme la Corrèze, la Loire, le Vaucluse où la complétude est atteinte, comment sont redimensionnées les équipes pour l'exploitation ? En faisant pour l'instant abstraction du mode STOC, l'exploitation est-elle un long fleuve tranquille ou pas ?

---

Éric JAMMARON, Président - Axione

Je suis très content d'être avec vous, dans une réunion en physique, et de partager avec vous les beaux sujets qui nous animent. L'exploitation n'est évidemment pas un long fleuve tranquille, il y a quelques embûches, surtout quand on multiplie les tiers.

Ce que j'aurais bien partagé avec vous, au-delà de savoir comment ont fait, c'est plutôt de savoir si nous aurons les moyens, dans nos DSP et nos projets, de financer tout ce qu'il y a à faire. C'est important, le modèle économique de nos projets. J'en parle parce que nous sommes un peu au milieu du gué sur ce plan et que j'ai l'impression d'une illusion d'optique. Le régulateur dit que tous les réseaux sont les mêmes, que les coûts d'exploitation sont les mêmes, qu'un réseau en zone dense est exactement pareil qu'un réseau en Corrèze...

J'aimerais insister sur l'économie de ces réseaux. Aujourd'hui, oui, un réseau rural coûte plus cher à exploiter qu'un réseau urbain. Cela paraît une évidence, mais ce n'en est pas une pour tout le monde, puisque les tarifs sont les mêmes ! Nous sommes dans une économie régulée où les tarifs sont basés sur les coûts. Aujourd'hui, on dit que les tarifs ont été partagés avec les opérateurs dans la zone AMII. Donc les tarifs sont les mêmes. Mais avec ça, on va dans un mur parce que les départements et les zones rurales n'ont pas les mêmes caractéristiques : il y a des territoires montagneux, des boisés, il y a des incidents climatiques un peu plus nombreux que dans les grandes villes, etc., et les typologies de réseaux ne sont pas du tout les mêmes. En Corrèze, il y a 60 mètres linéaires par prise ; à Boulogne-Billancourt, c'est 3 ou 5 mètres ! En Corrèze, il y a énormément d'aérien, et en plus il y a énormément de forêts. Les coûts d'exploitation de ces réseaux ne sont évidemment pas les mêmes. Il y a un sujet que je vous encourage tous à animer, c'est celui de la régulation géographique. Nous n'y sommes pour rien, en tant qu'opérateur de RIP, sur le fait que la France a été découpée en 100 et quelques morceaux.

Un des sujets que je ne vois pas tellement avancer, c'est le fait de considérer qu'il est nécessaire que tous ces réseaux soient exploités avec la plus haute qualité possible. Il faut mettre les



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

moyens pour que la qualité soit permanente et partout. Aujourd'hui, ce qui se greffe derrière ces nouveaux réseaux (optiques ou mobiles) n'a rien à voir avec le réseau téléphonique des années 70 : ce sont toutes vos politiques publiques qui vont utiliser ces réseaux, et imaginez s'ils tombent en panne ! Il y a une responsabilité globale de bien les faire fonctionner. Bien sûr, c'est d'abord l'opérateur de RIP qui est le premier impliqué, responsable de cette partie. Mais il faut quand même crever un abcès concernant les tarifs d'accès à ces réseaux qui ne peuvent plus être les mêmes. Cela ne veut pas dire que les tarifs faits aux clients finals seront différents, puisqu'il y aura des réseaux plus chers, des réseaux moins chers, et que finalement la péréquation nationale qui est chère à notre pays pourra probablement perdurer. Il faut cependant que chacun ait les justes moyens, pas des moyens disproportionnés, pour bien exploiter un réseau aux caractéristiques différentes.

Ce n'est pas un sujet anodin au sens où, pour avancer, il faut à la fois briser un dogme qui existe depuis toujours, c'est-à-dire que l'accès à ces réseaux est au même prix, et il faut le faire de manière responsable et objective. Il faut bâtir un référentiel en prenant en considération les différents surcoûts ou sous-coûts qui peuvent exister. Au-delà de savoir comment on fait, la question est de savoir comment on finance ce comment. Et je crois que c'est maintenant qu'il faut le faire.

J'entends souvent parler du coût de renouvellement des IRU : cela n'a aucun sens. Vous savez que nous sommes en train de rejoindre 12 000 autres entités en France : nous sommes le 12 005<sup>ème</sup> opérateur de cette nature. En fait, tous les opérateurs ont monté leur véhicule (IFT, Scorefit, etc.) et ils sont tous en train de basculer en IRU, maintenant. Nous sommes donc le 12 005<sup>ème</sup> « syndic de copropriétaires ».

On est entre l'économie régulée qui doit donner les moyens et baser ses tarifs sur les coûts d'un côté, et de l'autre côté, on est sur une responsabilité globale des copropriétaires d'entretenir l'immeuble et de le faire fonctionner. Et on revient d'ailleurs pile-poil sur la notion d'opérateur d'immeuble. On s'était dit « opérateur d'immeuble » en zone rurale, cela fait bizarre, mais on y est, on est un syndic !

C'est très important, c'est « le » sujet qui doit animer nos réflexions collectives sur les mois et les années qui viennent. Nous avons la responsabilité de rendre pérenne l'économie de ces réseaux, des réseaux que nous avons contribué collectivement à bâtir, et cela se joue maintenant, dans les mois qui viennent. En plus, il y a une nouvelle présidente de l'Arcep... Voilà un bon sujet, comment financer l'exploitation de réseaux qui n'ont aucunement les mêmes caractéristiques ?

---

Ariel TURPIN

Merci. Effectivement, ce n'était pas ma question mais la réponse me convient ! Avant de passer la parole au représentant du Service militaire volontaire, où en est-on de la signature des conventions STOC v2 du côté d'Orange Concessions, c'est fait ?

---

Jean-Germain BRETON

Pas tout à fait. Concernant le mode STOC, je partage les préoccupations de tout le monde, les difficultés à le mettre en place et la nécessité de réguler, de mettre un peu de supervision et d'avoir quelques pouvoirs de « police ».



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

Je pense qu'il faut distinguer deux choses, d'un côté, ce que l'on fait déjà sur le terrain et, de l'autre, la partie contractualisation. Sur le terrain, quelques exemples. Cette année, nous avons pu auditer 100% de nos PM. Nous avons déjà une matière énorme que nous sommes en train de dépouiller, nous communiquons avec les collectivités sur les résultats et nous commençons à utiliser ce matériau vis-à-vis des opérateurs commerciaux.

Par ailleurs, nous expérimentons (par obligation contractuelle ou non) des audits de PB sur plusieurs de nos RIP avec des échantillons suffisamment significatifs pour en tirer un certain nombre de conclusions. Nous commençons aussi à reporter auprès de nos délégants et de nos collectivités les résultats de ces audits de terrain et nous allons également les exploiter vis-à-vis de nos clients FAI.

Parallèlement, notre partenaire industriel est en train de s'organiser pour traiter en masse l'ensemble des éléments d'information qui vont arriver avec le mode STOC. Il y a déjà des opérateurs qui, en dehors du cadre contractuel du STOC v2, nous adressent des informations et nous sommes en train de les traiter et de roder nos processus.

De la même façon, nous avons développé comme Altitude des outils d'e-Mutation, nous travaillons sur l'amélioration du *reprovisioning* à chaud, etc. Ces deux actions progressent très bien. Et puis, lors de chaque comité de pilotage avec nos FAI, le sujet des malfaçons est à l'ordre du jour : on reporte, on traite, on analyse, on pointe du doigt, on demande des plans d'action, etc. En dehors du cadre contractuel, des choses sont donc déjà faites, qui vont dans le bon sens, avec des préoccupations de plus en plus partagées, y compris par nos clients FAI.

Sur le plan contractuel, le contrat STOC v2 va venir encadrer et opérationnaliser l'ensemble de ces pratiques qui figurent déjà dans nos contrats d'accès ou dans le contrat STOC. Il constitue un prolongement que nous considérons essentiel et efficace compte tenu du contexte.

Toutefois, pour conclure un contrat STOC v2, il faut être deux. Aujourd'hui, nous travaillons avec l'ensemble des OCEN pour aboutir à une signature dans les meilleurs délais. Un contrat est sur la table, il est en discussion. Nous sommes extrêmement attentifs à la qualité des réseaux et au fait d'avoir des opérateurs commerciaux très stricts et fermes avec leurs propres sous-traitants. Nous avons déjà, et sans attendre d'avoir un cadre contractuel qui nous lie avec STOC v2, procédé à des suspensions et à des arrêts d'ETR (Entreprise Travaux Réseau) parce que nous constatons que la qualité n'était pas bonne sur le terrain. Un ETR a ainsi été exclu d'un territoire pendant 6 mois, nous lui avons demandé des efforts de formation, etc., il est revenu et il y a une période probatoire.

Nous souhaitons aussi un contrat qui s'inscrive dans la durée et qui permette d'appréhender toutes les étapes de la vie des raccordements clients, à la fois durant la période de construction mais également sur la période d'exploitation. Ce qui explique également qu'il y ait un peu de latence, c'est le fait que nous souhaitons garder une cohérence entre ce que nous faisons sur la zone RIP et sur la zone AMII avec Orange, entre les pratiques opérées par les opérateurs commerciaux et le partenaire industriel quelle que soit la zone. C'est aussi une attente de nos clients FAI d'avoir une réponse en termes de processus identique quelles que soient les zones. C'est la raison pour laquelle notre contrat restera très proche de celui d'Orange en zone privée. Vous comprendrez cette demande qui favorisera la continuité des processus d'achats et de commercialisation, ce qui est extrêmement important.

Voilà, les sujets sont sur la table et nous sommes en train de converger. Nous avons pris un peu de retard sur la contractualisation, dont acte, mais nous expérimentons, nous testons les outils, nous réalisons les audits, nous pilotons le sujet avec les opérateurs commerciaux. Cela se



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

traduira *in fine* par une meilleure appropriation du mode STOC par nos FAI et, au global, une meilleure efficacité et un meilleur contrôle sur nos équipements.

Ariel TURPIN

---

D'accord, mais vous ne donnez pas de date alors que vous êtes le dernier à ne pas avoir signé ce contrat. Fin d'année ?

Jean-Germain BRETON

---

Je ne peux pas m'engager, parce que c'est un contrat à deux parties, avec des opérateurs commerciaux avec lesquels nous discutons. Ce sera dans les meilleurs délais, mais le message que je veux faire passer c'est que, sur le terrain, cela ne nous empêche pas d'activer un certain nombre de leviers, et le contrat STOC permettra d'encadrer l'ensemble de ces initiatives.

Ariel TURPIN

---

Très bien. Nous allons justement aborder ces questions de qualité et d'insertion avec le lieutenant-colonel et sous-chef d'état-major au Service militaire volontaire, Michel Véra.

Il peut paraître étonnant d'associer le Service militaire volontaire à cette table ronde. C'est Jean-Christophe Nguyen Van Sang qui a invité l'Avicca à regarder cette initiative car le SMV fait de l'insertion non seulement par de la formation technique aux métiers, mais aussi par de la formation au savoir-être. Il y a des gens qui ont des gestes professionnels et un savoir-être à la hauteur, mais pas tous. Aujourd'hui, sur le terrain, nous voyons des équipes qui viennent parfois jusque du Brésil ! Ne sommes-nous pas capables d'avoir des personnes compétentes sur le territoire national, ni de les former au savoir-faire ? On entend aussi dans les remontées terrain que des auto-entrepreneurs sont « formés » via des centres de formation en ligne : vous pouvez donc devenir raccordeur optique en suivant des formations en ligne !

L'Avicca a donc rencontré le SMV et signé une convention à l'été 2020 pour promouvoir cette filière et, depuis, quelques collectivités se sont lancées dans l'aventure.

On a parlé tout à l'heure de l'effet waouh. Pour qu'il y ait cet effet, il faut qu'il y ait des ambassadeurs de la fibre, c'est-à-dire des gens qui ont un savoir-faire mais aussi un savoir-être, c'est essentiel. Comment forme-t-on de tels ambassadeurs de la fibre ?



# 2021, l'année des RIP FttH

Table ronde 1

Michel VÉRA, Lieutenant-colonel et sous-chef d'état-major - Service Militaire Volontaire (SMV)

Comment, je vais essayer de vous le montrer au travers de l'expérience du Service militaire volontaire, mais il faut aussi se demander avec qui ?



Secrétariat général pour l'administration  
Commandement du Service militaire volontaire

## Service militaire volontaire

Colloque TRIP automne 2021 de l'Avicca - 25 novembre 2021



processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
La certification qualité a été obtenue au titre de la catégorie d'action suivante :  
Action de formation



Ce projet est cofinancé par le Fonds social européen dans le cadre du programme opérationnel régional « Emploi et Inclusion » 2014-2020

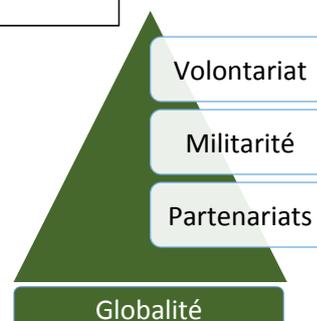


### Mission du SMV

**« Le service militaire volontaire a pour mission de favoriser l'insertion professionnelle de jeunes de 18 à 25 ans exclus du marché de l'emploi. »**

(extrait du décret n° 2018-1207 du 21 décembre 2018-art.4).

- ↳ dispositif d'insertion socio-professionnelle
  - ↳ jeunes Français servant sous statut militaire
    - ↳ peu ou pas diplômés et éloignés de l'emploi



Secrétariat général pour l'administration |  
Commandement du Service militaire volontaire



Ce projet est cofinancé par le Fonds social européen dans le cadre du programme opérationnel régional « Emploi et Inclusion » 2014-2020



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

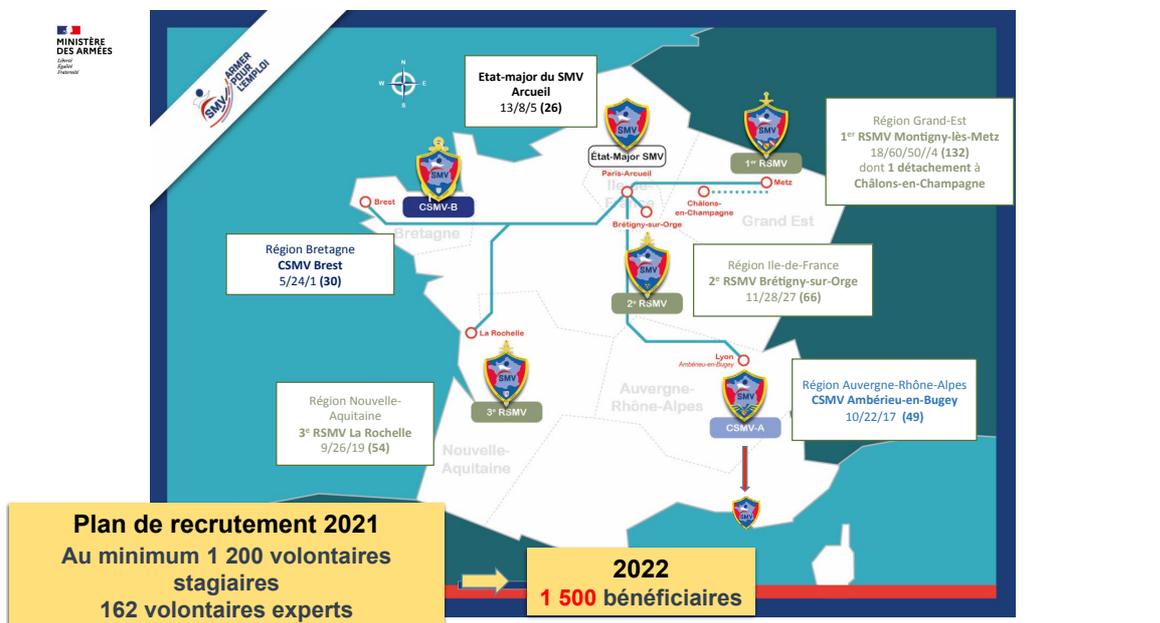
On peut se demander ce que font les militaires dans la formation professionnelle, surtout que notre mission n'est pas la formation, c'est l'insertion socio-professionnelle de jeunes Français de 18 à 25 ans. De plus, le public cible n'est pas facile car ce sont des jeunes exclus du marché de l'emploi, souvent peu ou pas du tout diplômés. Ces jeunes peuvent-ils entrer sur le marché de l'emploi ? Oui, bien entendu, mais il faut s'en donner les moyens collectivement.

Le Service militaire volontaire a été confié à des militaires parce que le ministère des Armées prend aussi, à sa modeste mesure, sa charge dans la mission sociale au profit de notre jeunesse, qui a aussi des conséquences positives sur tout le tissu social. Nous avons une certaine expérience parce que, tous les ans, les armées recrutent des dizaines de milliers de jeunes dans ses rangs, les forment techniquement mais aussi moralement. Par ailleurs, nous pouvons nous appuyer sur le modèle des Outre-mer qui s'appelle le Service militaire adapté (SMA), une institution reconnue qui a 60 ans d'existence. Nous nous sommes demandé il y a peu de temps (6 ans) pourquoi ne pas faire la même chose en métropole, et c'est le Service militaire volontaire.

Notre mission est d'insérer ces jeunes dans la société par l'emploi, et pour cela il y a trois conditions : volontariat, militarité et partenariats. D'abord le volontariat, car il faut que ces jeunes aient envie. Dans chaque métier dans lesquels nous allons les former (plus de 50 métiers, dont ceux de la fibre), il faut réussir à leur donner cette envie mais cela ne dépend pas que de nous. Quand ils sont chez nous, nous avons besoin de choses concrètes et avant tout nous avons besoin de nos partenaires de la formation professionnelle (notamment le Campus du numérique de Montereau qui est présent). Il faut que, tout au long de leur formation, les organismes de formation professionnelle, mais aussi les employeurs, viennent les voir pour leur présenter la réalité de ce métier de la fibre - parce que, je ne voudrais décevoir personne, mais aucun jeune ne se lève le matin en se disant tout à coup « je veux travailler dans les métiers de la fibre » !

Nous leur donnons aussi un cadre militaire qui est essentiel, parce que justement, avant d'en venir à la technique, il faut que les jeunes soient bien dans leur tête. Il faut qu'ils comprennent qu'ils vivent dans une société qui est régie par des codes. En rentrant au SMV, ils seront militaires et ils signent donc un contrat d'engagement. J'entendais parler d'engagement entre les collectivités, les entreprises et les prestataires. Individuellement, il faut aussi être conscient de ce qu'est un engagement.

Enfin, nous avons besoin de partenaires pour la formation professionnelle puisque, le savoir-être est essentiel, mais il faut aussi le savoir-faire. Nous avons aussi besoin de partenaires pour que ces jeunes, en sortant du SMV, trouvent réellement le chemin de l'emploi. Nous avons donc besoin des entreprises.



Secrétariat général pour l'administration |  
 Commandement du Service militaire volontaire

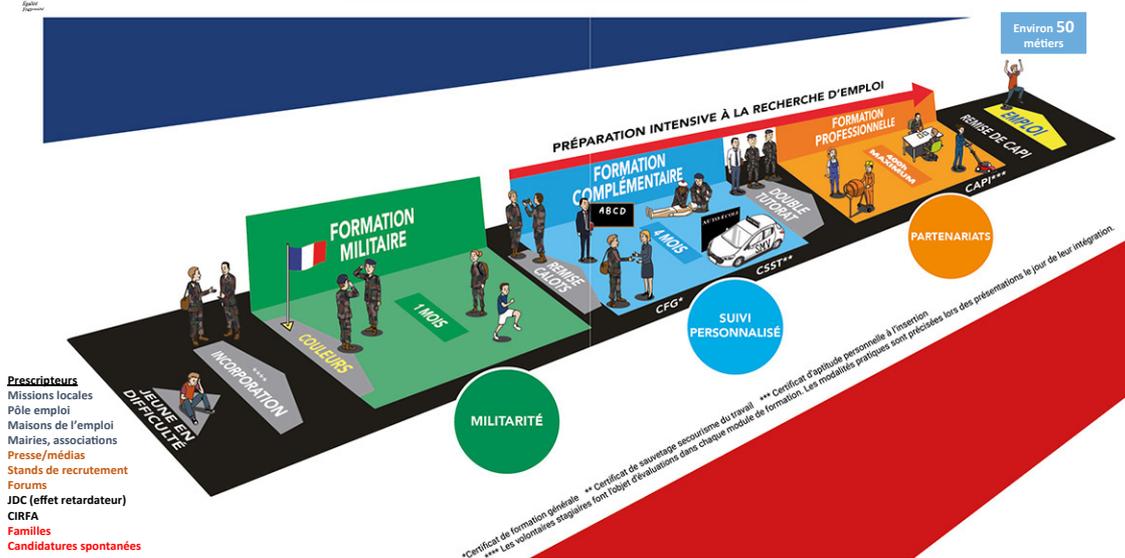


Ce projet est cofinancé par le Fonds social européen dans le cadre du programme opérationnel national « Emploi et Inclusion » 2014-2020

Le SMV compte 6 centres répartis en France, et bientôt un 7<sup>ème</sup> avec une antenne qui ouvre à Marseille. Le président de la République a annoncé le 2 septembre dernier que 100 jeunes Marseillais seraient recrutés et formés à Marseille dès cet automne. Nous avons déjà commencé à recruter les premiers d'entre eux.

Parmi ces centres, 5 ont des filières fibre - la plus ancienne a commencé en 2018, les plus récentes en Île-de-France, en 2021. Plus d'une centaine de jeunes ont déjà été formés et insérés en France.

### Parcours du volontaire stagiaire



Secrétariat général pour l'administration |  
 Commandement du Service militaire volontaire



Ce projet est cofinancé par le Fonds social européen dans le cadre du programme opérationnel national « Emploi et Inclusion » 2014-2020



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

Ce schéma illustre le parcours du jeune. Il faut se donner la peine, ce sont des dispositifs intensifs. Les jeunes sont sous statut militaire, en internat à la caserne toute la semaine (ils peuvent rentrer le week-end). Le premier mois, il y a une formation militaire ; pas de combat, mais on leur apprend le sens du dépassement. Ces jeunes apprennent qu'ils sont capables de réussir.

Ils passent ensuite dans une phase de formation complémentaire. Ils sont présentés systématiquement au permis de conduire : nous les formons et leur faisons passer le permis chez nous. Dans ces métiers, c'est quasiment un prérequis, puisqu'il faut une grande autonomie ou en tout cas une grande mobilité. Il y a également une remise à niveau scolaire ainsi que des missions citoyennes.

Durant les trois derniers mois de contrat, sur un cursus de 8 à 9 mois en tout, on bascule sur de la formation professionnelle à proprement parler en partenariat avec des organismes de formation locaux.

Je viens de séquencer le parcours mais celui-ci n'a pas de sens sans susciter l'envie. Il faut être en permanence auprès de ces jeunes et le rôle de l'entreprise ne se joue pas juste à la fin du parcours schématisé ici, avec le petit personnage qui lève les bras en l'air. Il faut les accompagner en permanence.

Pour terminer, c'est là l'essentiel, la formation ne s'achève pas quand le jeune lève les bras en l'air. Un jeune qui a suivi une formation chez nous, notamment au savoir-être, et une formation technique, n'est pas prêt pour autant. Personne n'est prêt le premier jour, en arrivant dans un emploi. Il a besoin d'être accompagné, d'un tutorat, et il a besoin que cette envie que l'on a commencé à faire naître chez lui soit nourrie et développée.

Aujourd'hui, beaucoup de nos insertions sont faites chez des sous-traitants. De nombreux jeunes se retrouvent en contrat d'intérim. Ils sont pris, lâchés sur une mission : s'ils se débrouillent, très bien ; s'il ne se débrouillent pas, tant pis, on a gâché un potentiel. On a investi sur la formation, mais on a gâché un potentiel.

On pourrait tous vouloir que nos salariés aient tous beaucoup de savoir-être, beaucoup de savoir-faire, avec de la volonté, un sens de l'engagement inébranlable... Mais l'entreprise a aussi une responsabilité, si elle veut que cet investissement sur ces jeunes soit gagnant, qui est de les accompagner. Lorsque vous m'avez invité, je me suis penché sur cette filière du numérique chez nous. Parmi les retours que j'ai pu avoir, en particulier du côté de l'Aquitaine où la filière est plus ancienne chez nous, deux jeunes sont aujourd'hui chefs d'équipe. Cela montre que c'est possible, il faut juste s'en donner les moyens.

En tout cas, la formation, cela ne se sous-traite pas, c'est une affaire commune.



# 2021, l'année des RIP FttH

Table ronde 1

---



## **LCL Michel VÉRA**

Sous-chef d'état-major du Service Militaire Volontaire

Fort de Montrouge, 16 Bis Avenue Prieur de la Côte d'Or  
CS 40300 - 94114 Arcueil Cedex

Tél : 01 79 86 49 76 / 07 85 03 19 78

michel.vera@intradef.gouv.fr

*Nous retrouver sur :*

[www.le-smv.org](http://www.le-smv.org)

---

Secrétariat général pour l'administration |  
Commandement du Service militaire volontaire

## Ariel TURPIN

---

Merci beaucoup pour cette intervention qui montre qu'il est possible de recruter en France des jeunes qui répondent à toutes les attentes de la filière. Cyril Gasc, nous avons parlé des problèmes de complétude sur la zone privée, pensez-vous que vous pourriez apporter votre appui pour terminer certaines zones ?

## Cyril GASC

---

Je rappelle que nous sommes le plus jeune acteur sur la fibre. Même si nous sommes présents depuis peu (2017), nous sommes très satisfaits d'avoir embrassé cette activité. Vous avez vu que nous avons les moyens de le faire et les savoir-faire pour le faire. Les moyens de le faire puisque, quand nos actionnaires et nos partenaires financiers, dont la Caisse des Dépôts, regardent le marché de la fibre en France aujourd'hui, il est considéré comme l'un des plus efficaces au monde.

Nous avons les moyens et le savoir-faire, donc la réponse est oui, nous sommes volontaires pour accompagner d'autres déploiements sur d'autres zones dans les semaines et les mois à venir.

## Ariel TURPIN

---

Merci. Éric Jammaron, concernant la mise en œuvre des contrats STOC et de ses effets, y a-t-il une évolution et avez-vous l'impression que cela s'améliore ? Petite question subsidiaire, est-il facile de faire payer les réparations ?



# 2021, l'année des RIP FttH

Table ronde 1

---

Éric JAMMARON

---

Je n'ai pas beaucoup parlé du mode STOC mais c'est un sujet de grande préoccupation. Pour reprendre l'idée de l'intervenant précédant, c'est un peu l'école de la seconde chance. Le mode STOC, vous le vivez sur vos territoires, les évolutions sont... peu nombreuses. Ce n'est pas pire qu'avant mais la trajectoire n'est pas très bonne, y compris sur des sujets assez simples. Pas tant sur la qualité, qui finira par venir, mais ne serait-ce que sur les règles de sécurité : déclarer ses sous-traitants, donner les habilitations, éviter qu'il y ait des morts quand on intervient en raccordement sous une nappe de câbles électriques, par exemple. Je ne parle même pas de la qualité, quand on va raccorder sur un mauvais PBO : on a déjà des problèmes de densifications sur des PBO où il y a deux abonnés...

Au-delà, nous avons travaillé sur le *scoring*, le fameux baromètre. Je ne vais pas exclure le sous-traitant de mon sous-traitant, je vais exclure mon sous-traitant. Mon sous-traitant ne s'appelle pas Électricien Télécom, il s'appelle Orange, SFR, Bouygues Telecom ou Free. En fait c'est une chaîne. J'ai vraiment poussé, et je pousse toujours désespérément, à rendre visible la performance. J'ai un peu maigri et j'achète maintenant des céréales avec le nutriscore. Et bien, il faudrait faire un « STOCscore » ! C'est extrêmement compliqué, pourtant l'industrie agro-alimentaire a réussi à le faire. Nous, nous n'arrivons pas à sortir un *scoring*, alors que tous les intervenants sont représentés dans la salle. J'ai une pensée émue pour Hervé Rasclard qui anime désespérément ce sujet. Au moins nous en parlons en ce moment, c'est déjà ça.

Évidemment, nous envoyons des factures de réparation... Elles ne sont pas payées. Nous faisons des relances et des mises en demeure mais, en fait, elles ne seront pas payées.

Au-delà, pour moi, le sujet est davantage la trajectoire de prise de conscience. On dit : « il n'y a pas besoin de contrat v2 parce qu'on le fait quand même »... Nous aussi, nous avons de l'intelligence artificielle, e-Mutation, etc. Néanmoins, il y a des PBO saturés ; néanmoins, il y a des continuités qui ne marchent pas sur des réseaux neufs ; néanmoins, etc.

Je ne suis pas le grand pourfendeur du mode STOC, au contraire, mais je ne veux pas que tout soit mis sur le côté au nom d'une soi-disant impossibilité à gérer de la volumétrie pour les opérateurs d'immeubles. Nous aurions pu gérer de la volumétrie en raccordement. Ce n'est pas cela le sujet, c'est plutôt la crainte viscérale des OCEN de se faire avoir par les autres.

Nous sommes neutres, mais nous ne sommes pas les seuls (même si Orange Concessions a un nom qui peut prêter à confusion !). Le fait de confier le raccordement à l'opérateur d'immeubles Orange Concessions pour le compte de Free, cela génère de réflexes, des tensions... Ce qui pouvait se passer dans les immeubles parisiens avec une fibre par opérateur, alors qu'ailleurs nous partageons tous la même fibre, cela induit une défiance totale dans la non-discrimination. C'est pour cela qu'il y a du mode STOC en zone rurale, mais cela n'a aucun sens. Et encore, aujourd'hui, on raccorde beaucoup d'abonnés, mais demain quand on va faire du *churn* et raccorder les derniers pourcentages d'abonnés, quand il faudra faire 10 km d'un côté ou 50 de l'autre pour raccorder un abonné...

Au moment où nous parlons, j'ai une crainte : c'est le fait qu'il va y avoir le décommissionnement du cuivre. C'est-à-dire qu'on va envoyer des meutes de « STOC'eurs » en même temps dans des communes entières ! Et on nous dit que cela va bien se passer... Nous ne sommes pas dans une jungle, mais cela peut faire peur. Avec le décommissionnement du cuivre, je me dis que le raccordement de ce qui reste à raccorder doit se faire par l'opérateur d'immeuble, c'est plus simple quand même. Parce que, en plus, Orange doit enlever son câble cuivre, ce qui n'est pas simple. Si en plus on met un tiers qui s'appelle Électricien Télécom, qui est payé par Télécom



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

Électricien, qui est payé par Électricien-Électricien, et qu'à la fin il y a bien sûr un opérateur, je vous assure que cela ne va pas bien se passer. Et c'est juste devant nous, tout est programmé pour se dérouler de 2023 à 2030...

Ariel TURPIN

---

Merci. David El Fassy, qu'est-ce qu'un raccordement complexe ? Pouvez-vous m'en dessiner un ?

David EL FASSY

---

Tout d'abord, je suis fan quand d'Éric Jammaron défend nos sujets de STOC ! Imaginez les réunions où il y a moins de public.

Pour en revenir aux raccordements complexes, je ne sais pas ce que c'est. Je repense à une expression employée par le président Pascal Coste : « on marche sur la tête ». Dans le plan France Très haut débit, on peut quand même dire que beaucoup de choses marchent très bien, mais si on étudie dans le détail les choses qui ne vont pas bien, c'est souvent parce qu'on a pris une décision où l'on marche un peu sur la tête. C'est pour cela qu'Éric Jammaron disait que le mode STOC n'avait pas de sens en zone rurale, et surtout pas dans une zone d'initiative publique avec des *pure players*.

De temps en temps pourtant, on parvient à inverser des choix qui n'étaient pas les bons au départ. Je tiens à remercier notamment Patrick Chaize et l'État avec Cédric O, pour l'arrêté Enedis que l'on attend d'un jour à l'autre et qui a permis de gagner du temps et donc de l'argent, de l'efficacité - toujours le fameux effet waouh dont je parlais au début. C'était encore une décision où l'on marchait sur la tête.

Concernant les raccordements complexes, si l'on part du principe que l'on n'a pas d'autre choix que de garder le mode STOC, laissons faire l'opérateur d'immeuble pour tout ce qui est complexe, long, anormal et qui ne peut pas se travailler « en meute » pour reprendre l'expression.

Je rejoins totalement Éric Jammaron, j'attends le plan d'extinction du cuivre qui sera présenté demain. Mais à partir du moment où il n'a pas été pensé au quotidien avec nous, dans des réunions, pour que l'on travaille ensemble afin de déterminer comment décommissionner le cuivre sur nos plaques, je ne vois pas comment cela peut nous correspondre, ou alors ce serait de la magie ! Nous n'avons pas été assez impliqués, nous, opérateurs d'immeubles et toutes les collectivités qui sont derrière nous.

Un raccordement complexe, par définition, n'est pas un raccordement qui ne se passe pas bien du premier coup - il y aurait beaucoup de raccordements complexes dans ce cas ! Même si les statistiques d'échecs au raccordement sont quand même bien meilleures, cela ne veut pas dire que la qualité est meilleure pour autant. Nous avons eu récemment une visite de l'Arcep dans le département du Doubs et également en Alsace. Un raccordement complexe, c'est par exemple venir pour raccorder un abonné, avec un PBO en chambre devant la maison. Le PIT d'Orange (fichiers de plans d'itinéraires) nous dit que le fourreau pour rejoindre l'abonné est là... On le cherche un moment et on ne trouve pas de fourreau, donc le PIT d'Orange n'est pas bon. On n'est pas là pour incriminer Orange, ce n'est pas toujours simple d'avoir une représentation SI parfaite en tout point du territoire, mais en attendant, là, on a un cas complexe car il manque du génie civil.



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

L'État travaille sur une enveloppe de 150 millions d'euros pour faire ces raccordements complexes. Si on traite ces cas de génie civil qui peuvent manquer, il peut y avoir une enveloppe de l'État. Lors d'une réunion d'InfraNum, nous avons émis une idée qui avait été balayée : après tout, nous payons un loyer GC-BLO et d'ailleurs on paie des abonnés derrière ce fourreau qui n'existe pas, c'est-à-dire qu'on paie un loyer mais qu'on ne peut pas l'utiliser... On s'est donc dit qu'il fallait qu'Orange fasse les travaux, qu'il étende son réseau là où il doit aller et qu'on augmente l'assiette globale de paiement d'iBLO. En faisant cela, on a une solution pragmatique et on ne marche plus sur la tête.

Autre élément, dans le contrat iBLO d'Orange, il faut améliorer les process de réparation des fourreaux qui existent mais qui sont abîmés. Il est intolérable pour un abonné qui attend son effet waouh de voir qu'il a la chambre, le fourreau, que tout est là, mais que le fourreau est écrasé et qu'il doit attendre X temps. Ce process aussi doit être amélioré.

Je termine sur un dernier point. Il faudra regarder tous ces sujets à l'aune du service universel et se demander si l'on veut vraiment pousser la fibre optique en tous points du territoire. Je dis fibre optique parce que cela va dépendre du débit que l'on voudra donner sur le service universel. Aujourd'hui, au vu de l'utilisation de mes proches et notamment mes enfants, je pense qu'il faut faire un 100 Mbit/s symétrique minimum. En tout cas, il va falloir mettre beaucoup de débit en tous points du territoire. Peut-être que le service universel permettra d'abonder le fameux « fonds sans fonds » en plus de ces 150 millions d'euros pour aller raccorder n'importe quel abonné. Je précise qu'il existe un modèle qui marche aujourd'hui : Enedis. On n'entend pas parler de raccordements complexes chez Enedis. Il y a pourtant des cas quasiment en tous points du territoire : en cas de besoin, on arrive sur un portail d'Enedis et on vous propose des solutions. Ce n'est pas toujours gratuit, mais avec les télécoms, il paraît qu'il faut que tout soit gratuit...

Tout cela pour dire que nous avons les moyens de faire en sorte de ne pas marcher sur la tête. Les raccordements complexes sont devant nous, essayons de tuer dans l'œuf tous les mauvais sujets qui nous dérangent dès le démarrage. Pour ce qui est du financement, le service universel est une piste, en dehors de l'enveloppe que s'apprête à débloquer le gouvernement.

### Ariel TURPIN

---

Merci. Parmi les questions posées sur la plateforme Slido, il y en a une pour Michel Véra : quel est le taux d'embauche à la sortie du parcours du SMV ? Et le taux de décrochage ?

### Michel VÉRA

---

De manière contractuelle, nous suivons les candidats durant 6 mois après la fin de leur contrat chez nous. Ensuite, c'est en fonction de la demande ou du besoin.

Le taux d'insertion à la sortie du SMV ou dans les 6 mois est de plus de 70% pour l'ensemble des filières. Sur ce public, c'est très bon taux. Je n'ai pas encore les chiffres consolidés pour les filières de la fibre. Au niveau national, nous sommes légèrement au-dessus, avec un taux compris entre 75 % à 80%. C'est une filière qui est quand même assez exigeante. Les jeunes qui sont passés au travers de tout le creuset étaient motivés et ensuite ils se donnent la peine d'aller dans l'emploi.

En revanche, ce sont malheureusement beaucoup de CDD ou d'intérim, alors que sur l'ensemble des filières, on est à près de 60% d'emplois durables (CDI ou CDD de plus de 6 mois) ; pour les



# 2021, l'année des RIP FttH

## Table ronde 1

---

métiers de la fibre, on en est loin. La plupart des jeunes qui sortent de chez nous ont directement un CDI, mais dans le cas de la fibre, on est sur la mission, le chantier. Effectivement, cela n'ouvre pas de perspectives très identifiables pour des jeunes qui ont du mal à se projeter sur l'avenir.

### Ariel TURPIN

---

Cela fait réfléchir lorsque l'on connaît le nombre de travailleurs détachés mobilisés sur nos territoires par certaines entreprises... Je rebondis sur ce que vient de dire David El Fassy. Nous sommes à l'aube d'une nouvelle mandature et l'Avicca prépare la feuille de route pour les prochaines années qu'elle soumettra aux autorités le moment venu. En fait, pour résoudre certains problèmes du mode STOC, de raccordements complexes ou certains problèmes opérationnels, y a-t-il des adaptations qu'il faudrait prévoir ? Faut-il inscrire certaines évolutions juridiques ou réglementaires dans cette feuille de route ?

### David EL FASSY

---

Nous allons trouver des solutions industriellement parlant, entre acteurs, parce que nous avons tous intérêt à avoir des abonnés et des réseaux qui fonctionnent bien, et pour cela il faut qu'ils soient exploitables facilement. Quels éléments importants doivent être pris en compte dans les années à venir ?

Il va probablement falloir regarder cette régulation par les coûts dans les réseaux d'initiative publique. Il va aussi falloir que les dépenses complémentaires soient reflétées dans les coûts que nous aurons dans les RIP. Il faut s'assurer de cela et non pas nous figer dans un modèle dont on sait qu'il ne tiendra pas dans ces conditions-là. Il faut absolument améliorer ces points. C'est un élément très important à regarder de près, au-delà des fameuses autorisations immeubles, avoir plus de poteaux pour livrer, etc., qui n'ont rien à voir avec la législation.

### Cyril GASC

---

Beaucoup de sujets juridiques sont sur la table et nous souhaiterions que cela avance plus vite. Une consultation a été lancée par l'Arcep sur les raccordements finals, nous souhaiterions que les résultats de cette consultation et que les décisions qui seront prises aillent au bout et que l'on arrive à une meilleure harmonisation du coût des raccordements finals en mode STOC.

Le deuxième sujet, c'est la fibre dans les immeubles. Il est vraiment dommage d'arriver à la fin avec une commune complètement fibrée et que quelques petits immeubles restent en cuivre au milieu de ces villes car nous ne parvenons pas à identifier les propriétaires, ou parce qu'ils ne veulent pas répondre. Il y a une régulation, elle n'est sans doute pas assez coercitive. Il faut nous donner les moyens de fibrer ces immeubles.

Dernier sujet, le service universel. Une consultation est en cours, à laquelle nous répondons tous. Il faudra qu'ensuite des décisions soient prises assez rapidement pour avancer sur ce point, car les sujets des raccordements complexes et de la densification sont liés au service universel.



# 2021, l'année des RIP FttH

Table ronde 1

---

Ariel TURPIN

---

Merci. Pour Orange, puis pour Axione, y a-t-il des attentes en termes d'évolution.

Jean-Germain BRETON

---

Nous avons un sujet qui concerne à la fois la partie construction et la partie raccordement, c'est celui des adresses. Je tiens à remercier l'ensemble des délégants et des collectivités qui nous aident beaucoup pour structurer les adresses. Mais peut-être faudrait-il être plus normatif en la matière ou encadrer un peu plus le sujet car c'est une vraie difficulté au quotidien, à la fois pour les OI et les OC.

Éric JAMMARON

---

Je n'ajouterais rien, si ce n'est que 60% du territoire est d'initiative publique et je trouve que vous n'êtes pas nécessairement entendus dans toutes vos revendications, aujourd'hui. Le jeu de construction du fonctionnement de tous ces réseaux, qu'ils soient fixes ou mobiles, dans le futur, se fera bien à trois, avec des investisseurs, des opérateurs et des collectivités. Et avec un client final au bout qui attend que tout cela fonctionne bien.

Il reste de beaux sujets, que ce soit sur la loi ou sur la régulation, qui devront se concrétiser dans les années et les mois qui viennent, dans la nouvelle mandature qui visiblement est déjà programmée à l'Avicca.

Ariel TURPIN

---

Je remercie beaucoup tous les intervenants, ainsi que Pascal Coste qui a pu se joindre à distance à cette table ronde. Merci à tous les participants.