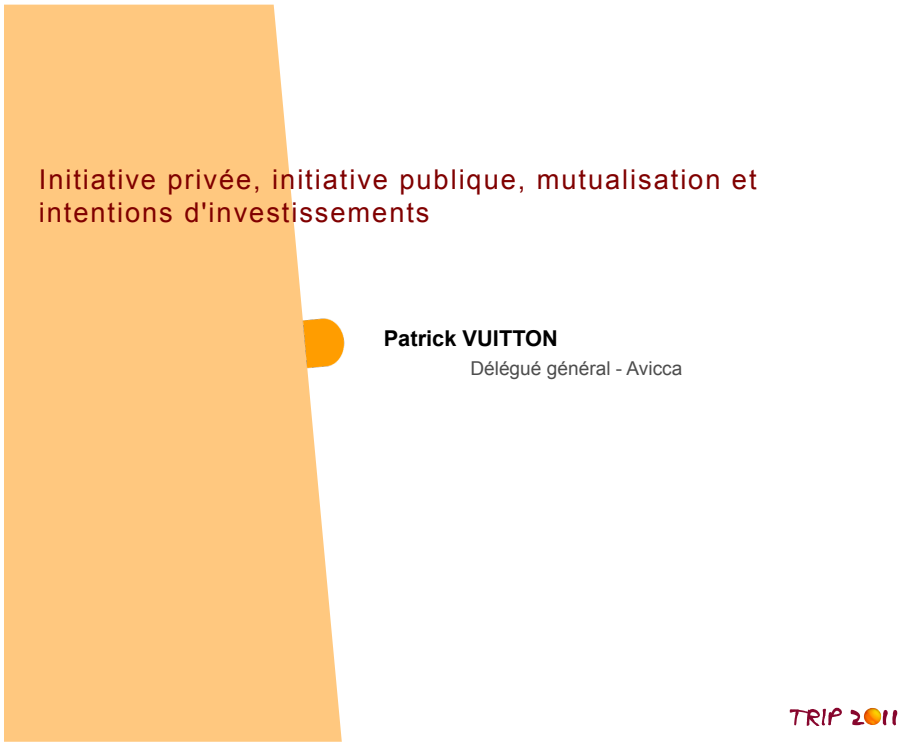
Initiative privée, initiative publique, mutualisation et intentions d'investissements

Patrick VUITTON, Délégué général - Avicca

(Cette présentation s'appuie sur un diaporama)

Merci. La DATAR et le CGI interviendront ensuite pour donner leur propre lecture ou leurs commentaires par rapport aux interventions d'Yves ROME et de Thierry JOUAN. Ce matin, en Assemblée générale et en Conseil d'administration de l'Avicca, un point important a été relevé une nouvelle fois, qui est la nécessité de faire de la pédagogie sur le haut et le très haut débit. Ce n'est pas un sujet facile et c'est d'ailleurs une partie de l'exercice réalisé dans les schémas directeurs. Parmi nos adhérents, le Syndicat Mixte de l'Aire Urbaine qui regroupe Belfort, Montbéliard, Héricourt et Delle, a fait un petit film sur le sujet que nous vous proposons de regarder. On revient souvent sur les 4 ou 5 dernières années mais là, le regard historique est un peu plus… long. Nous parlerons de fibre optique ensuite.

Merci à l'équipe de l'Aire Urbaine et à Johan THIENARD qui nous ont permis de diffuser ce film. Il existe pas mal de tentatives réussies, l'agglomération de Nancy fait également des vidéos et, à Chevry-Cossigny, une page Facebook extrêmement utile a été faite par un particulier que le conseil général a décidé d'aider car il souhaite accompagner ainsi le développement du réseau.



Nous passons maintenant au rapport entre l'initiative privée et l'initiative publique. Cette question nous taraude collectivement et fait l'objet de nombreux débats assez véhéments concernant ce qui pourrait pourtant conjuguer l'ensemble des initiatives, à savoir les principes de mutualisation que l'ARCEP a édictés. Ces principes consistent à dire que, si quelqu'un prend l'initiative de faire un réseau quelque part, les autres n'en sont pas exclus et ne sont pas obligés de faire une deuxième infrastructure doublon, mais que l'on va essayer de donner à ces suiveurs des droits quasiment équivalents à ceux du premier. On peut alors se demander pourquoi, si tout est fait pour conjuguer les droits des premiers et des derniers, ou des deuxième, troisième et quatrième, on arrive à ce degré d'affrontement sur l'initiative privée ou l'initiative publique. C'est ce que je vais essayer de vous présenter.

Les annonces du 14 novembre 2011

Faisons tout d'abord un retour sur les annonces considérables faites la semaine dernière. France Télécom et SFR ont bâti un accord entre eux en se répartissant la partie rentable déclarée en tant qu'intentions d'investissements de la zone AMII de janvier dernier, chacun réalisant une partie (7,5 millions de prises pour France Télécom et 2,3 millions pour SFR) et s'engageant à co-investir sur le réseau de l'autre. Il s'agit de changements majeurs pour les deux acteurs, tant pour France Télécom qui admet ainsi passer massivement sur le réseau d'un autre opérateur alors que, jusqu'ici, il était plutôt sur son propre réseau qu'il ouvrait, que pour Vivendi, maison mère de SFR, dont le directeur financier disait il y a deux ans que la fibre optique ne servait à rien à part encourager le téléchargement illégal de films… Nous voyons que les esprits progressent dans un sens positif ! Cette fois, il s'agit pour Vivendi d'autroiser à sa filiale un investissement de l'ordre de 200 millions d'euros par an, contre 150 aujourd'hui.

LES ANNONCES DU 14 NOVEMBRE 2011

- Accord de partage du territoire sur la zone moins dense : 7,5 millions de prises pour France Telecom, 2,3 pour SFR
- Co-investissements réciproques (sans annonce de volume)
- Des changements majeurs :
  - Pour France Télécom : utiliser le réseau d'un autre opérateur
  - Pour Vivendi : investir
    - en février 2009, Philippe Capron directeur financier de Vivendi, maison mère de SFR et d'Universal, déclarait : « *Aujourd'hui la fibre optique ne sert à rien* » (…) « *Il n'y a aucun revenu, aucun service supplémentaire à mettre en face d'investissements considérables. Cela peut simplement encourager un peu plus le téléchargement illégal de films* »
    - en novembre 2011, il prévoit de passer de 150 à 200 M€/an de coût net pour les déploiements en propre (moins le co-investissement des autres) et ses parts de co-investissement dans le réseau de France Telecom

Un « Yalta » entre opérateurs

Réagissant à cette communication, le Président de l'AVICCA a parlé d'un « Yalta » dans la mesure où cette répartition s'est faite sans consulter aucunement les élus concernés des territoires. Il ne s'agit pas de pousser la comparaison avec Yalta, mais de dire que les choses ne se sont pas vraiment passées publiquement, contrairement d'une certaine manière à ce qui était envisagé dans le Programme national. Celui-ci prévoyait un label là où il avait plusieurs candidats avec l'organisation d'une espèce de concours, les collectivités pouvant donner un avis sur les dossiers présentés. Il y avait même un lien entre les réponses à ce concours et les engagements qui pouvaient être pris avec des aides financières que l'État pouvait accorder. Il faut également rappeler qu'un certain nombre de collectivités estiment nécessaire d'intervenir y compris sur les territoires rentables pour organiser à la fois une péréquation et une certaine architecture du réseau, afin que celui-ci soit homogène.
Tout cela pose un certain nombre de questions, dont une qui revient toujours : ces intentions d'investissements sont-elles crédibles ? D'autre part, les aides que l'État va accorder et qui sont annoncées pour être mises en place à la fin de l'année vont-elles être liées à des engagements vérifiables et seront-elles retirées si ces engagements ne sont pas tenus comme cela était prévu dans le Programme national ?
Les collectivités sont également de très gros clients des opérateurs pour leur flotte mobile ou le fixe, alors si elles ne sont confrontées qu'à un seul opérateur, il peut y avoir la tentation, d'un côté ou de l'autre, d'utiliser cela pour améliorer la couverture ou faire pression… mais le Conseil de la concurrence y veillera sans doute.
Autre point, les opérateurs sont d'accord entre eux mais sont-ils d'accord pour co-investir sur les réseaux d'initiative publique ? Car ce que nous comprenons des annonces précédentes, c'est que des financements sont dégagés par le biais de ce que les uns font sur les réseaux des autres, entre SFR et FT, mais pas ce qu'ils pourraient dégager en plus pour co-investir sur les RIP.

Un « Yalta » entre opérateurs

- Le programme national Très haut débit prévoyait un label attribué par l'État. Les collectivités concernées donnaient leur avis sur les dossiers s'il y avait plusieurs opérateurs ayant des intentions d'investissements. L'aide du FSN (prêt de longue maturité) était conditionné à la prise et au respect d'engagements.
- Les collectivités n'ont pas été associées aux discussions entre opérateurs. Elles n'ont qu'un interlocuteur en face d'elles pour négocier sur les priorités et délais (quartiers mal desservis en ADSL etc.), donc une marge de manœuvre extrêmement réduite.
- Certaines collectivités veulent agir y compris sur la zone rentable pour organiser une péréquation.
- Des questions lourdes sur les opérateurs privés :
  - Les intentions sont-elles crédibles ?
  - Quel est le lien entre les aides de l'État et le respect des déclarations d'intentions ?
  - Attention aux impacts sur les marchés de services que passent les gros clients que sont les collectivités (fixe et mobile)
  - Au-delà des investissements en propre et des co-investissements croisés, ont-ils d'autres financements pour co-investir sur les réseaux d'initiative publique ?

Retour sur les annonces et focus sur les chiffres

Opérons un retour sur les annonces qui ont été faites dans les années précédentes.
Free se retire un peu du sujet aujourd'hui mais il l'a quand même initié en 2006 en annonçant un milliard d'euros d'ici 2012 et 4 millions de prises à construire, soit un rythme de 800 000 par an, ce qui n'est pas négligeable.
Le Plan France Numérique 2012 avait d'ailleurs repris cet objectif avec une communication un peu hésitante parfois, évoquant même 4 millions d'abonnés pour 2012, donc encore beaucoup plus de prises ! Mais vous le savez, même 4 millions de prises, nous n'y serons pas en 2012.
En février 2010, dans son plan de reconquête orienté sur la mobilisation de ses personnels, France Télécom annonçait 2 milliards d'euros à investir d'ici 2015, 10 millions de prises à couvrir (et je reviendrai sur ce terme) d'ici 2015, puis 15 millions d'ici 2020, soit un rythme d'environ 2 millions de prises par an. Nous les retrouvons d'ailleurs dans le Programme national Très haut débit, qui ajoutait à ces prises d'origine privée quelques millions de prises qui pourraient être construites par les réseaux d'initiative publique. Voilà pour les annonces.

RETOUR SUR LES ANNONCES ET FOCUS SUR LES CHIFFRES

- **Iliad/Free**
  (septembre 2006)
  - 1 milliard/€ d'ici 2012
  - 4 millions de prises (800 000/an)
- **Plan France Numérique 2012**
  (octobre 2008)
  - 4 millions d'abonnés/prises en 2012 (1 000 000/an)
- **France Télécom**
  (février 2010)
  - 2 milliards/€ d'ici 2015
  - 10 millions de prises d'ici 2015 (2 000 000/an)
  - 15 millions de prises d'ici 2020
- **Programme national THD**
  (février 2010)
  - 20 millions de prises en 2020 (2 000 000/an)
  - 30 millions de prises en 2025

	30/12/2008	31/12/2009	31/12/2010	30/06/2011	30/09/211
Foyers éligibles	440 000	800 000	1 075 000	1 210 000	?
Δ annuel	-	360 000	275 000	300 000	?

Source ARCEP

TRIP 2011

Que disent les chiffres ? En effet, nous aurions pu croire que ces annonces successives qui montent de 800 000 à 2 millions de prises à construire par an auraient une influence sur le nombre de prises réellement construites. Sur ce sujet, le juge de paix c'est l'ARCEP, qui récolte les chiffres, et les derniers publiés correspondant au mois de juin 2011 montrent une tendance annuelle de 300 000 prises construites par an. Nous étions à 360 000 en 2009, un peu moins de 300 000 en 2010 au moment des grandes annonces, et nous revenons à 300 000, mais à ce rythme, comme le Président ROME le disait à cette tribune il y a un an, il faudra un siècle pour faire 30 millions de prises ! La bonne nouvelle c'est qu'un an après, il ne reste plus que 99 ans, mais tout de même, cela ne suffira pas !

Le gouvernement veut circonscrire les zones d'initiative publique

Toutes les mesures prises par le gouvernement, entre autres à travers le FSN et son levier financier pour agir sur les collectivités, ont été de circonscrire au maximum les zones d'initiative publique et d'élargir ou d'entériner les périmètres privés annoncés par les opérateurs. La quasi-totalité de ce qui a été annoncé par les opérateurs dans les zones AMII a été accepté et jugé crédible, or leur prise en compte va très au-delà de ce que l'Europe exige pour que l'initiative publique ne bouscule pas trop l'initiative privée. En effet, l'Europe dit qu'il doit y avoir des progrès significatifs dans les déploiements dans les trois ans mais là, il s'agit d'intentions d'initialisation d'un déploiement dans les 5 ans, et nous avons même ajouté 5 années de plus car nous prenons en compte des choses qui commencent en 2015 pour se terminer en 2020… D'autre part, à notre connaissance, pas une collectivité n'a pu obtenir d'éléments financiers du type coût de déploiement, ou acte d'engagement d'un comité quelconque pour financer le déploiement sur un territoire…

Vous le savez, l'octroi des aides subventionnelles du FSN est conditionné au fait que l'on n'attaque pas cette zone AMII, sauf si vraiment les opérateurs ne tenaient pas leurs engagements, alors que l'on aurait très bien pu imaginer un dispositif dans lequel la zone AMII correspondait à peu près à la zone rentable et où l'État n'accorderait pas d'aide, car même si tout n'était pas fait, il n'y avait pas forcément besoin de l'argent de l'État. Par contre une aide aurait pu être accordée sur la partie non rentable de ces zones mixtes. Il y a vraiment une volonté très forte de réserver la zone AMII aux opérateurs, et cela dicte ce qui est fait pour le FSN, à tel point qu'il est demandé aux schémas directeurs d'aménagement numérique de tenir compte de ces intentions d'investissements.

Les préfets vont donner un avis sur tous les projets, et les opérateurs sont invités à la table des discussions au même titre que les collectivités, ce qui leur donne beaucoup plus de poids dans le dispositif.

LE GOUVERNEMENT VEUT CIRCONSCRIRE LES ZONES D'INITIATIVE PUBLIQUE

- Les « intentions d'investissements » des opérateurs ont été jugées crédibles et entérinées (cartes publiées le 27 avril 2011).
- Leur prise en compte va bien au-delà des lignes directrices européennes sur les aides d'État :
  - Elles visent à protéger les investissements privés qui pouvaient permettre des *progrès significatifs* de déploiement dans un délai de 3 ans. La zone AMII correspond, de fait, à des déploiements dans un délai de 10 ans (déploiements *initiés* dans un délai de 5 ans + 5 ans pour les compléter).
  - Elles permettent de demander des éléments financiers pour crédibiliser les engagements. Ils ne l'ont pas été, et ils n'auraient de toute façon aucune valeur pour un déploiement initié dans 5 ans.
- L'octroi des aides subventionnelles du FSN est subordonné à l'absence d'initiative publique sur les zones AMII, même si la collectivité ne demande pas d'aide sur cette partie.
- Les préfets de région font rentrer les opérateurs de plein droit dans les « Commissions consultatives régionales pour l'aménagement numérique des territoires » et donnent un avis motivé sur les projets de collectivités qui sollicitent le FSN. Prise en compte des zones d'initiative privée dans les SDTAN.

Pourtant, en théorie, la mutualisation sous initiative publique concilie l'essentiel des intérêts publics et de nombreux intérêts privés

Pourtant en théorie, un réseau d'initiative publique pourrait, nous semble-t-il, marier des intérêts publics et des intérêts privés.

Des intérêts publics car, à partir du moment où l'on fait un RIP, il y a un contrat, donc il est possible d'imposer de commencer par exemple par les zones sur lesquelles l'ADSL est insuffisant ou par des zones de développement sur lesquelles il y a un intérêt à mettre tout de suite du très haut débit, en répondant donc à des priorités locales. On peut opérer une péréquation entre zones ; faire une couverture sans trous, en tout cas si l'on assume de demander et donc de subventionner le fait qu'il n'y ait pas d'écrémage du territoire ; on peut enfermer le partenaire dans des délais. On peut essayer d'organiser un basculement le plus rapide possible quitte à le subventionner un peu plus en se fondant sur l'idée qu'il y a bien sûr l'économie interne du réseau, mais aussi toutes les externalités que cela apporte à un territoire. Au niveau national, on pourrait aussi tenir ce raisonnement et cette volonté de ne pas laisser cette dynamique aux opérateurs, mais de tenir compte des ressources fiscales de développement que cela va rapporter. Dernier point pour les collectivités, dans le co-investissement, les co-investisseurs privés vont normalement prendre des droits d'usage de très long terme sur le réseau qui est initié, cela va donc alléger la facture d'emblée et donner de la visibilité.
Du côté des intérêts privés, ce mécanisme permet de bénéficier de droits d'usage de très longue durée, qui sont « capexisables », un vocabulaire des télécoms qui signifie qu'ils peuvent être mis dans le bilan (à la différence du réseau de France Télécom que l'on loue chaque mois), et cette montée sur les échelles d'investissements est très importante pour le financement des opérateurs. Il y a un partage du risque de long terme, puisque la vitesse de déploiement de ces réseaux et la vitesse de mutation est prise essentiellement par le premier investisseur. Comme les collectivités se financent à un taux a priori assez avantageux, cela fait plutôt baisser le coût du réseau. La collectivité assume également les surcoûts liés à l'hétérogénéité du territoire. Si l'on fait tout, la commercialisation ne sera pas comme celle du très haut débit aujourd'hui, qui est un peu compliquée dans les endroits où elle a commencé et où, selon l'adresse, une prise est éligible ou pas, etc. Enfin les opérateurs peuvent être « sous le robinet » du très haut débit, si je puis me permettre cette expression, c'est-à-dire qu'ils peuvent aussi répondre aux projets des collectivités locales, et il y en a eu dans la dernière période.

POURTANT, EN THÉORIE, LA MUTUALISATION SOUS INITIATIVE PUBLIQUE CONCILIE L'ESSENTIEL DES INTÉRÊTS PUBLICS ET DE NOMBREUX INTÉRÊTS PRIVÉS

Intérêts publics

- Réponse à des priorités politiques (exemple : couverture de zone à mauvais débit)
- Péréquation entre zones
- Couverture sans trous
- Respect de délais
- Basculement rapide (externalités positives pour le territoire, pour les services publics et les entreprises etc.)
- Achats d'IRU avant même la construction permettant de sécuriser le montage

Intérêts privés

- Droits d'utilisation de longue durée, capexisables (montée sur l'échelle d'investissements)
- Partage du risque de long terme
- Portage de la part publique du financement à un taux avantageux
- Prise en charge publique d'une partie des surcoûts liés à l'aménagement du territoire
- Commercialisation facilitée par l'absence d'écrémage
- Possibilité pour les opérateurs privés de répondre aux projets des collectivités (DSP, PPP…)

TRIP 2011

Pourquoi cet acharnement du découpage en ZIPRI et ZIPU ?

Au-delà de la beauté des noms, nous pouvons imaginer un certain nombre de raisons. Premièrement, nous entendons dire que c'est un chantier tellement important que l'on a besoin à la fois de l'argent public et de l'argent privé. Mais quand on co-investit sur un réseau public, on additionne bien de l'argent public et de l'argent privé, ils ne se détruisent pas l'un l'autre. Il n'y a donc pas de souci de ce côté là, un réseau d'initiative publique permet bien de conjuguer des objectifs privés et de l'argent public, et des objectifs publics et de l'argent privé.
J'esquisse quelques « explications » : le régulateur n'aime pas trop que les collectivités investissent dans un marché naissant. On connaît bien le marché du haut débit mais pas encore vraiment celui du très haut débit, or ce marché est dit bi-face, c'est-à-dire que les opérateurs pourraient d'un côté essayer de récolter un peu d'argent de la part des fournisseurs de services. Cela revient régulièrement dans les discours, mais ce n'est pas très facile à faire, il y a la question de la neutralité d'Internet derrière. Et il serait probablement possible de faire payer les abonnés un peu plus que sur le haut débit, par conséquent, s'il y a une intervention massive subventionnée, ce marché sera complètement perturbé, donc prudence !

Du côté du gouvernement nous avons le sentiment que les opérateurs sont surtout une « vache à lait » dans cette période de « vaches maigres » actuelle ! En tout cas, il y a besoin de recettes fiscales, la TVA a augmenté, on finance le cinéma… Le gouvernement ne va donc pas trop les attaquer sur leur métier qui est aussi effectivement de déployer des réseaux.

Enfin, du côté des opérateurs, fondamentalement, ils entendent maîtriser complètement le rythme de leurs investissements, c'est aussi pourquoi on parle de marché bi-face. Alors, le fait d'être titulaires d'un marché public dans lequel ils seront enfermés par un certain nombre d'obligations paraît donc beaucoup moins souple que de se dire : « j'y vais, et l'année d'après j'irai investir en Ouganda parce que c'est quand même beaucoup plus rentable » ! Ce sont des cas qui se sont produits…

Réciproquement, les collectivités pourraient-elles être intéressées à investir sur un réseau privé ? Il y a en tout cas aujourd'hui un certain nombre de zones d'ombre dans les projets privés. Je ne veux pas dire que tout ce qui est en zone d'ombre est forcément négatif, mais il y a des points qui nous posent questions et qu'il faudra bien éclairer soit par la pratique, les opérateurs nous apportant des réponses satisfaisantes, soit par des conventions ou des précisions de la régulation. Il s'agit donc d'une lecture un peu paranoïaque de ce que les opérateurs disent qu'ils vont faire, de façon à pouvoir avancer plus sereinement.

POURQUOI CET ACHARNEMENT DU DÉCOUPAGE EN ZIPRI ET ZIPU ?

- Des explications qui n'en sont pas : « dans l'état où sont les finances publiques, on a besoin à la fois des financements privés et publics ». Justement, le co-investissement permet de les additionner ! Inversement l'écrémage augmente les besoins de financement public.
- Quelques explications possibles à l'acharnement du découpage en « ZIPRI » et « ZIPU » :
  - Le régulateur : il sait intervenir sur un marché, mais moins sur des réseaux d'initiatives publiques précurseurs d'un marché ; or les opérateurs privés n'ont pas encore de vision sur ce marché bi-face (faire payer le débit aux clients et/ou aux fournisseurs de service) ;
  - Le gouvernement : il a un besoin immédiat de l'argent des opérateurs (TVA, licences hertziennes, taxes pour le CNC…), et des dividendes de celui dont il est actionnaire, il faut préserver le marché très rentable de l'ADSL ;
  - Les opérateurs : ils veulent maîtriser le rythme des investissements. Le primo-investisseur, qui prend l'initiative, structure l'offre de co-investissement suivant ses intérêts.

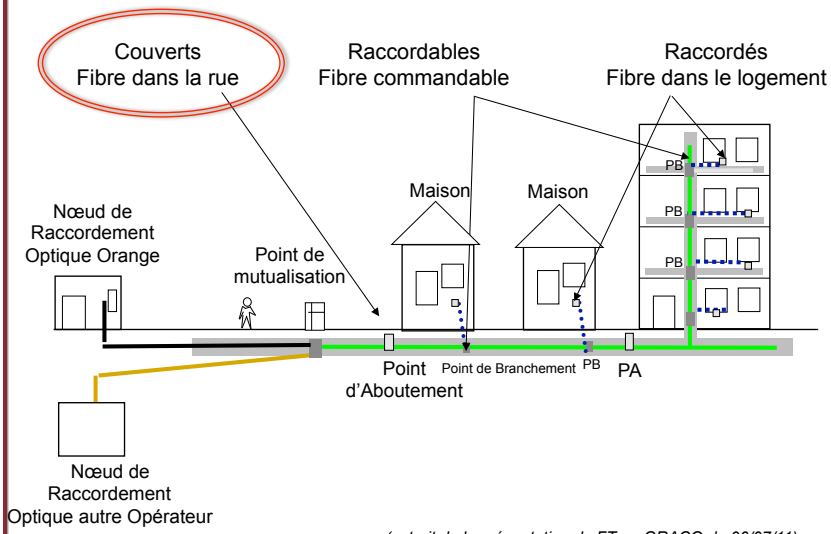
TRIP 2011

Les principes de base de l'architecture FTTH de FT en ZMD

Je parlerai surtout de l'offre de co-investissement de France Télécom, puisque nous avons compris que toute l'architecture de ce montage en zone moins dense dépendait du co-investissement entre acteurs. L'offre de SFR sortie il y a une dizaine de jours est extrêmement proche, le raisonnement sera donc voisin.

Le premier point important soulevé par des collectivités qui ont commencé à discuter avec France Télécom est de savoir de quoi l'on parle : ce schéma (cf. diapo) a été présenté par l'opérateur dans un GRACO, groupe d'échanges avec les collectivités, et nous avons vu arriver un point qui n'est pas réglementaire, un point d'aboutement, situé quelque part entre le point de mutualisation et la fin du réseau. France Télécom dit que, lorsque ce morceau de réseau est construit, le logement est « couvert™ ». Intuitivement, c'est un peu différent de ce dont nous avons l'habitude, car il est « couvert™ », mais il faut aller plus loin pour qu'il soit « raccordable ». C'est-à-dire que l'opérateur peut dire à un élu « toute votre ville est couverte, mais vous ne pouvez pas encore vous abonner parce que ce n'est pas encore raccordable ». Il y a donc là une notion qui n'est pas évidente avec ce mot « couvert™ ».

LES PRINCIPES DE BASE DE L'ARCHITECTURE FTTH DE FT EN ZMD



(extrait de la présentation de FT au GRACO du 06/07/11)

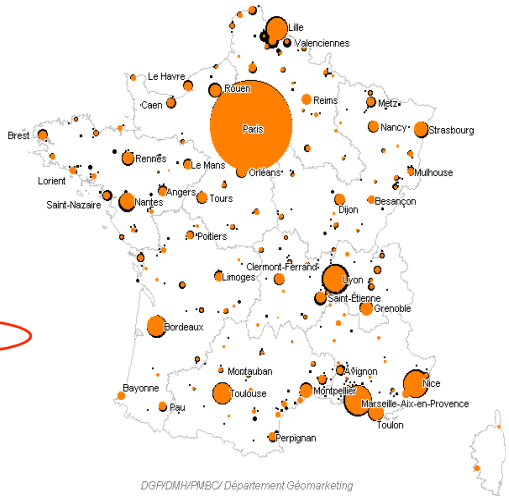
TRIP 2011

AMII et faux AMII : 10 millions de logements « couverts™ » en 2015 et vraiment couverts en 2020

D'ailleurs on retrouve ce mot sur cette carte de France Télécom qui annonce qu'il aura 15 millions de ménages « couverts™ » d'ici 2020. Si c'est le même « couvert™ », en fait il n'a construit qu'un bout du réseau, ce n'est pas exactement la même chose que s'il était fait jusqu'au « raccordable ». Le Président de l'Avicca a donc demandé à l'ARCEP de clarifier les termes de façon à ce que nous parlions de la même chose. Ensuite, d'accord ou pas, au moins nous parlons de la même chose et ce travail est en cours au sein de l'ARCEP.

AMII ET FAUX AMII : 10 MILLIONS DE LOGEMENTS « COUVERTS™ » EN 2015 ET VRAIMENT COUVERTS EN 2020

- Intégration de toutes les communes appartenant à des communautés de communes prévues dans le Plan initial :
  - **Ouverture d'ici 2015 de 220 agglomérations** (20 en zone très dense), pour un total de **3 600 communes** (148 en zone très dense).
- Intégration de toutes les villes moyennes et de toutes les préfectures.
- Présence dans chaque région d'ici 2012 et dans chaque département d'ici 2015.
- **15 millions de ménages** couverts d'ici 2020, dont 10 millions dès 2015 :
  - Réseau « dans la rue » permettant un raccordement dans un délai court des immeubles et des pavillons.
  - Un objectif de couvrir 100 % d'une commune en 5 ans sans trou de couverture sauf difficultés techniques telles que définies dans le Programme national THD.



(extrait de la présentation de FT au GRACO juillet 2011)

TRIP 2011

Un droit d'usage vendu par petites tranches, sans dégressivité

Il y a également des notions de coûts dans l'offre de co-investissement de France Télécom. Je vais commenter ce tableau qui n'est pas forcément facile à lire. L'idée est d'acheter des tranches de 5, 10, 15, 20 % de droits d'utilisation d'un réseau en payant deux sommes (les 6,80 et 18,47 euros en bas du tableau) pour avoir le droit d'utiliser 5 % de tranche, et sur chaque ligne réellement utilisée il faut payer également du récurrent. Cela correspond à deux grandes catégories chez les opérateurs, les deux premières colonnes pour le CAPEX, la troisième colonne pour l'OPEX. Si l'on reconstruit à l'envers ces coûts, 6,80 plus 18,47 euros correspondant à 5 %, ces prises sont considérées comme valant à peu près 500 euros. Comme Thierry JOUAN l'a mentionné tout à l'heure, entre eux, les opérateurs se disent prêts à acheter des prises pour environ 500 euros sur ce tronçon-là, qui va du point de mutualisation jusqu'à près du logement. Ils ne les achètent pas d'un coup mais par tranche. C'est 505 euros chez France Télécom et 502 chez SFR, assez proche donc. Même chose sur les OPEX d'ailleurs, c'est 5,33 euros par mois chez France Télécom et 5,32 chez SFR, et cela descend jusqu'à 4,84 euros chez France Télécom et 4,83 chez SFR. Ce sont les vertus de la concurrence ! Nous sommes en régulation symétrique donc en fait tout s'équilibre…

UN DROIT D'USAGE VENDU PAR PETITES TRANCHES, SANS DÉGRESSIVITÉ

COFINANCEMENT PM-PB			
Tranches	**Cofinancement/ ligne couverte**	**Cofinancement/ ligne raccordable**	**Récurrent/ligne active** (maintenance + location GC inclus)
5%	6,80 € par tranche de 5%	18,47 € par tranche de 5%	5,33 €
10%			5,14 €
15%			5,04 €
20%			4,97 €
25%			4,91 €
30%			4,84 €
Par tranche de 5% supplémentaire			
5%	6,80 €	18,47 €	4,84 €

- Cela correspond à des coûts de construction de prise (PM-PBO) à une moyenne de (6,80+18,47)/5x100 = 505,4 €.
- Le seuil de 5 % permet de n'exclure aucun des 4 grands FAI.
- Pour SFR, les prises sont à 502 € (200 + 302), et le récurrent varie de 4,83 € à 5,32 €/ligne/mois

TRIP 2011

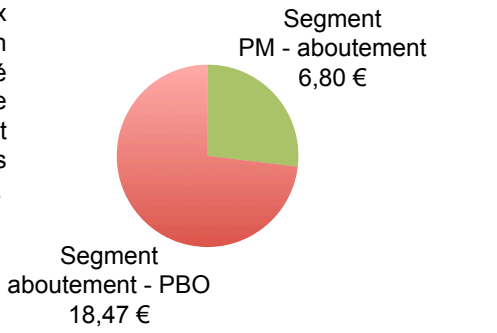
Un logement « couvert™ » pour ¼ du coût

Que recouvrent ces différentes sommes ? Les 6,80 euros correspondent à ce que l'on paie d'emblée. France Télécom (ou SFR) dit : « je veux construire un réseau, voulez vous co-investir avec moi ? » et si oui, d'emblée, dès que France Télécom annonce qu'il va le construire, il faut lui verser 6,80 euros par le nombre de tranches que l'on veut acheter, par le bon nombre de prises. Et au fur et à mesure que les prises seront rendues raccordables (car au départ elles sont « couvertes™ », et non raccordables) c'est 18,47 euros en plus.

Ce petit diagramme représente la proportion du segment de réseau en vert dit prise « couverte™ » à 6,80 euros par rapport au segment total en vert et rouge qui permet de raccorder. Nous voyons que la première partie ne représente qu'un quart du total. Ce point d'aboutement n'est pas défini dans l'offre de co-investissement de France Télécom mais nous pouvons imaginer que, lorsque le point d'aboutement est fait, à peu près un quart du réseau a été dépensé : on est en co-investissement, on n'est donc pas censé demander plus que ce que l'on a construit et on n'imagine pas non plus que France Télécom fasse le banquier et construise la quasi-totalité en ne demandant qu'un quart ! A première approximation, ce quart doit donc correspondre à ce qui est fait quand on construit un logement dit « couvert™ ».

UN LOGEMENT « COUVERT™ » POUR ¼ DU COÛT

- L'offre de co-investissement reflète une construction par étapes, avec un prix forfaitaire d'acquisition de tranche sur la zone pour la première étape (6,80 € pour l'acquisition de droits d'usage concernant 5 % de la zone sur l'ensemble des logements couverts™) et un prix correspondant à la réalisation progressive de la desserte, payé au fil de l'eau suivant le nombre de logements effectivement raccordables (18,47 € pour des droits d'usage de 5 % également).
- La construction jusqu'au point d'aboutement semble représenter environ un quart du total du coût de desserte en aval du PM (puisque l'offre est censée être basée sur les coûts).



Quels engagements de couverture en zone moins dense ?

Nous avons compris que les opérateurs donnaient des engagements très précis et fermes aux collectivités, en revanche entre co-contractants, ils ne s'en donnent pas puisqu'il est dit dans l'offre de co-investissement que l'évolution du parc prévisionnel de logements couverts n'est donné qu'à titre indicatif, il n'est donc absolument pas contractuel. A a fortiori d'autre part, il n'est pas dit à quelle vitesse les prises raccordables seront construites derrière.

Selon la réglementation de l'ARCEP en zone moins dense, à partir du moment où l'on a commencé un point de mutualisation, on n'est pas obligé de les faire tous. L'opérateur fait un premier découpage de votre territoire, il dit où il veut mettre les PM, mais il n'a aucune obligation de les commencer ni de les faire tous. En revanche, à partir du moment où il en a commencé un, il a une obligation de le couvrir derrière dans un délai de deux à cinq ans. Pourquoi cette marge ? Nous imaginons qu'une certaine proportionnalité est prévue, même si cela n'est pas vraiment écrit dans la décision de l'ARCEP. Quand c'est facile, un PM serait fait en deux ans, et dans les cas plus difficiles, en cinq ans. En tout cas, le délai de cinq ans que nous retrouvons dans les AMII n'est pas exactement celui de l'ARCEP qui envisage un délai éventuellement plus court. Donc, dans la réglementation actuelle, si on commence un PM, on le finit, mais pas d'obligation de faire tous les points de mutualisation.

QUELS ENGAGEMENTS DE COUVERTURE EN ZONE MOINS DENSE ?

- L'offre de co-investissement prévoit que sur une zone donnée, France Télécom fournira « *à titre indicatif, l'évolution du parc prévisionnel de logements couverts* », mais que « *aucune obligation à la charge de France Télécom n'est attachée au déploiement de ce parc prévisionnel* ». Aucune clause, a fortiori, n'engage France Télécom sur le rythme de réalisation des tronçons suivants pour rendre les logements raccordables.
- La réglementation de l'ARCEP prévoit des obligations de complétude en 2 à 5 ans en zone moins dense, sur la zone arrière d'un point de mutualisation commencé, mais aucune obligation de réaliser tous les points de mutualisation d'une commune.
- Le découpage en « zones arrières de PM » permet d'isoler des poches non rentables de plusieurs centaines de logements.

TRIP 2011

Le point d'aboutement fait aboutir plusieurs intérêts de FT

Pour résumer, cette notion de point d'aboutement fait « aboutir » un certain nombre d'intérêts de France Télécom, d'où son nom !

Un intérêt de communication tout d'abord : je dis que je vais avoir « couvert™ » 15 millions de logements, mais on ne sait pas exactement ce qui est vraiment « couvert™ ».

Cela permet d'aller assez vite, car quand on ne dépense en fait qu'un quart, on peut en faire quatre fois plus avec le même budget, pour dissuader d'autres collectivités d'investir par exemple ou de faire RIP !

À l'intérieur d'une poche, si quelqu'un veut s'abonner mais que l'opérateur n'a été que jusqu'au point déboutement, il est également prévu qu'on lui fasse une offre, c'est-à-dire qu'on lui fasse payer la partie horizontale et la partie verticale. L'existence de cette possibilité est écrite noir sur blanc sur le contrat de France Télécom, cela lui permet donc de faire l'écrémage et de se réserver les immeubles les plus rentables dans un premier temps.

Enfin cela lui permet aussi, mais cela n'est pas forcément malsain, d'étaler ses investissements. Ces petites variables sont quand même importantes, car si l'on se rappelle le Plan haut débit pour tous en 2004, il était bien écrit « pour tous ». Ce qui n'était pas « pour tous » et que les collectivités ont du faire en WiFi, en WiMAX, en NRA-ZO, etc., a coûté environ un milliard d'euros. Et aujourd'hui nous nous rendons compte que tous les NRA ne sont pas fibrés en collecte, et que pour le faire, il faut aussi un milliard d'euros…

LE POINT D'ABOUTEMENT FAIT ABOUTIR PLUSIEURS INTÉRÊTS DE FT

- En résumé, la « couverture au point d'aboutement™ » est favorable à FT en termes de :
  - communication
  - préemption des territoires rentables vis-à-vis des RIP ou des alternatifs
  - possibilité d'écrémage à l'intérieur d'une poche
  - étalement des investissements.
- Pour mémoire, le plan « haut débit pour tous » n'a pas permis que tout le monde ait le haut débit. Le 1,5 % coûte plus d'un milliard d'euros.

Des OPEX élevés

Sur la troisième colonne, celle des OPEX, c'est environ 5 euros par mois. Pourquoi ce montant ? Il correspond pour partie à la location du génie civil (environ un euro) ; à de la maintenance, mais il ne doit pas y en avoir beaucoup sur un réseau tout neuf et il y a quand même moins de problèmes avec la fibre que sur l'Adsl ; à de l'exploitation (un euro) ; et il y a environ 2,50 euros de frais financiers. En effet, le premier investisseur ne va vendre que graduellement ses tranches et on peut même penser qu'à la fin il lui restera 10 ou 15 % sur les bras, puisqu'il ne sera peut-être pas à 100 % de pénétration, cela lui occasionne donc des frais financiers qu'il fait porter sur l'ensemble des co-investisseurs. C'est assez important puisque cela représente la moitié de ce montant récurrent.

Un peu de storytelling, pour vous donner un ordre de grandeur : vous travaillez chez un opérateur, vous êtes fana de la fibre optique et vous allez voir votre directeur financier en lui annonçant des tas de revenus demain sur la fibre et en demandant combien de dizaines ou de centaines de millions vous pouvez avoir ? Le directeur financier va regarder cette histoire d'OPEX et vous dira qu'il y a quand même un souci : aujourd'hui, passer sur le cuivre, cela coûte 9 euros par mois ; sur la fibre, il va falloir investir en CAPEX, mais en plus, il y aura toujours 5 euros de frais, donc il ne reste que 4 euros par mois à utiliser par comparaison avec le cuivre. Or cette partie de réseau vendue pour 4 euros ne comprend pas le raccordement des usagers finals. Si vous avez un abonné aujourd'hui sur la fibre que vous achetez ainsi, il faut faire la partie entre le palier et le logement, ou permettant de rejoindre le pavillon, qui coûte 200 euros en moyenne. Vous avez gagné 4 euros par mois sur les 9 euros du cuivre, mais les 50 premiers mois sont destinés uniquement à aller investir sur la partie raccordement. En conclusion, il ne va pas être simple de convaincre le directeur financier !

DES OPEX ÉLEVÉS

- L'opérateur co-investisseur devra s'acquitter d'un prix mensuel à la ligne (affectée) élevé : de 4,84 à 5,33 €. Ce prix mensuel n'est pas décomposé dans l'offre, mais il comprend :
  - la location de génie civil (1,33 € en 2011, par accès actif en aval du PM, en supposant que le taux de pénétration local est celui de la moyenne française)
  - la maintenance ; s'agissant d'un réseau neuf, sur lequel l'opérateur aura une garantie constructeur, avec une absence de sensibilité aux perturbations contrairement au cuivre, ce poste devrait être négligeable les dix premières années
  - les frais d'exploitation ; les catalogues tarifaires sur les premiers réseaux d'initiative publique chiffrent ce poste à environ 1 € (montant qui devrait diminuer avec des effets d'échelle sur les systèmes d'information par exemple)
  - Les frais financiers correspondant aux fibres déployées non utilisées (environ 2,5 €).
- Avec 5 € d'OPEX, le différentiel avec le cuivre n'est pas incitatif, car il faut aussi payer le raccordement de l'usager final, le CAPEX de la partie mutualisée, la collecte jusqu'au PM, une nouvelle box, etc.

TRIP 2011

La mutualisation sous initiative privée ne donne pas de garanties sur les principales préoccupations publiques

En résumé, le fait d'être sur un réseau d'initiative privée ne correspond pas forcément à des priorités publiques puisque l'opérateur ne dit pas par où il commence, cela ne permet pas forcément de faire de la péréquation, ni d'éviter les trous, les délais ne sont pas contractuels…

Le point positif dans ce cas, serait que du coup, il n'y a pas de financement public, au moment où l'argent est rare… Mais durant toute l'année 2010, nous avons entendu dire qu'il serait quand même bien que nous subventionnions le raccordement des usagers finals, les 200 euros dont nous venons de parler. C'est un discours que nous entendons un peu moins que l'année dernière mais qui est revenu encore récemment. S'il faut mettre de l'argent public pour cela ou pour boucher les trous, au total, l'initiative privée aura échappé à tous ces objectifs publics.

LA MUTUALISATION SOUS INITIATIVE PRIVÉE NE DONNE PAS DE GARANTIES SUR LES PRINCIPALES PRÉOCCUPATIONS PUBLIQUES

Intérêts publics

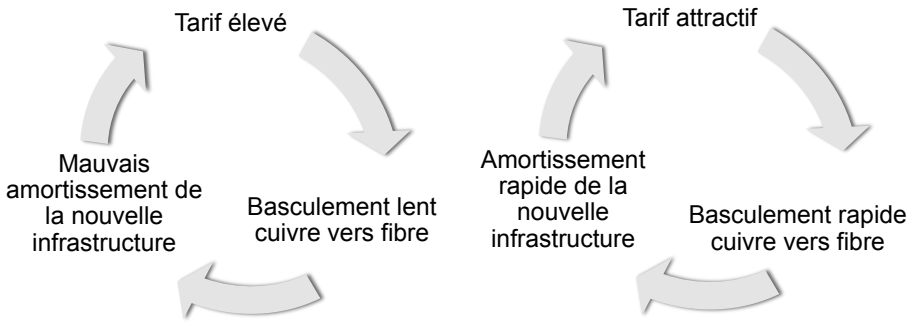
- Réponse à des priorités politiques (exemple : couverture de zone à mauvais débit)
- Péréquation entre zones
- Couverture sans trous
- Respect de délais
- Pas de financement public… Sauf s'il faut combler les trous ou subventionner le raccordement de l'usager final

TRIP 2011

Une prophétie auto-réalisatrice de l'offre de co-investissement

Demain, nous parlerons de co-investissement lors de notre colloque. En effet, nous nous demandons s'il n'y a pas un aspect auto-réalisateur des formulations de co-investissement. Si nous partons d'un tarif relativement élevé, cela incite forcément à un basculement assez lent sur la fibre, comme il est lent, nous aurons une infrastructure sur les bras pendant longtemps, donc des frais financiers également, et cela justifie des tarifs élevés. Inversement, si nous avons des tarifs attractifs, il y a peut-être un basculement rapide, qui permet d'amortir rapidement la nouvelle infrastructure et de faire des tarifs attractifs. C'est une question. Ce modèle n'est pas en application aujourd'hui parce que, pour que le cercle fonctionne, il faut qu'au moins un, deux, voire la totalité des opérateurs par effet d'entraînement, y participent.

UNE PROPHÉTIE AUTO-RÉALISATRICE DE L'OFFRE DE CO-INVESTISSEMENT



TRIP 2011

Qu'est-il possible de conventionner avec son opérateur privé ?

J'ai parlé de zones d'ombre, c'est-à-dire que j'ai vraiment fait une lecture démoniaque de tout ce qui est sur la table. Mais compte tenu de ces zones d'ombre, un certain nombre de collectivités essayent de clarifier cela noir sur blanc et de discuter avec les opérateurs de tout ce qui n'est pas clair. Car d'un côté on peut voir des choses assez négatives ou inquiétantes (cf. colonne de gauche), et puis de l'autre, des choses positives dans la colonne de droite.

Concernant les définitions que nous avons évoquées, sont-elles floues ou précises ?

D'autre part, en tant que collectivité, si j'ai une priorité, comme je ne discute qu'avec un opérateur en raison du Yalta, cela ne me donne pas un rapport de force énorme. Mais si je lui dis que j'ai une pile de pétitions sur mon bureau parce que le haut débit est mauvais à un endroit, me répondra-il : « vous n'avez qu'à faire de la montée en débit sur cuivre si vous êtes pressé, parce que là je ne commence qu'en 2015 » ? Ou, considérant que c'est effectivement une priorité, acceptera-t-il de dire : « c'est peut-être un peu plus cher mais j'aurai plus d'abonnés à cet endroit, donc j'accepte de discuter et de résoudre ce problème » ?

Troisième point : le découpage. C'est un point très technique et il faut que les collectivités s'entourent d'expertises. Est-il fait pour délimiter explicitement des zones qu'on ne fera jamais, des points de mutualisations extrêmement chers, ou une rationalité technique a-t-elle abouti à ce découpage qui permet de penser que l'on fera tous les points de mutualisation ?

Concernant les délais. Nous l'avons vu au sujet des fréquences hertziennes, c'est 5 ans et quand il ne sont pas tenus, l'ARCEP fait une enquête et elle tape du poing sur la table en donnant deux ans, et on arrive à des délais de 7 ou 8 ans. Serons-nous dans ce schéma, ou bien y a-t-il des engagements ou en tout cas des intentions écrites stipulant que, quand un opérateur déploie, il déploie vraiment et que quand il fait un PM, en un ou deux ans maximum il en a fait la totalité ?

Avons-nous d'un côté de la prise en charge financière par les collectivités ou un opérateur est-il prêt à s'engager par écrit à ne jamais leur demander de l'argent directement ou indirectement ?
L'opérateur démarche-t-il sélectivement les immeubles rentables ou démarche-t-il l'ensemble des immeubles situés dans les zones arrières de manière équivalente et s'engage-t-il évidemment à les fibrer s'ils en font simplement la demande ?

Y a-t-il des réserves dans les intentions ou donne-t-il des éléments de coût et des preuves de financement ?

Enfin, en termes de communication, est-ce que l'opérateur veut simplement sa photo à côté du maire ou du président de l'agglo sur le perron de l'hôtel de ville en disant que tout va bien, mais en refusant que les éléments précis qu'il a donnés soient communiqués aux tiers (par exemple les autres maires d'une agglo, la population), ou ces éléments sont-ils donnés à tout le monde ?

Tout cela donne évidemment des choses très différentes au bout.

QU'EST-IL POSSIBLE DE CONVENTIONNER AVEC SON OPÉRATEUR PRIVÉ ?

Définitions floues, voire trompeuses	↔	Définitions précises des logements et locaux (services publics, entreprises) raccordables
Financement par la collectivité de montée en débit sur cuivre là où le planning FTTH n'est pas bon	↔	Résorption prioritaire des zones à débit ADSL insuffisant
Découpage isolant des zones de PM non rentables qui resteront à charge de la collectivité	↔	Planning de réalisation de toutes les zones de PM sans trous
Complétude de la zone arrière en 5 ans (fibrage jusqu'à des « points d'aboutement »)	↔	Complétude de la zone arrière d'un PM en 1 ou 2 ans (jusqu'aux Points de branchements optiques dans les zones pavillonnaires)
Prise en charge par la collectivité de tout ou partie du coût de raccordement de l'usager final	↔	Engagements de l'opérateur à ne jamais faire appel au financement public, directement ou indirectement
Démarchage sélectif des immeubles les plus rentables	↔	Démarchage simultané de tous les immeubles et réponse à toutes leurs demandes
Intentions sous réserves (environnement réglementaire, fiscal, économique stable…)	↔	Eléments de coûts et preuves de financement
Communication commune mais confidentialité des « engagements »	↔	Accord public, responsabilité de l'opérateur et apportant les précisions aux tiers concernés

TRIP 201

La collectivité doit s'organiser, même avec initiative privée

À notre sens, la collectivité devra de toute façon s'organiser, même si c'est une initiative privée qu'elle choisit d'accompagner. Il faut faire des études, il existe des moyens de surveillance et de contrôle pour voir ce qui est fait, y compris en positif pour répondre aux demandes des copropriétés, des bailleurs, des conseils syndicaux, des promoteurs, etc. Il faut travailler sur les règlements de voierie pour les enfouissements coordonnés, pour éviter la multiplication des scories sur la voie publique. Il faut modifier le PLU de façon à prévoir d'emblée de passer de la fibre sur les zones de grande urbanisation. Il faudra éventuellement formuler des offres de co-investissement (une collectivité qui avait demandé à ses promoteurs et à son aménageur de

mettre de la fibre en horizontal et en vertical a récemment reçu un courrier de l'ARCEP, car elle doit le faire dans ce cas).

Il faut également voir comment prendre en compte les zones d'activités qui sont très particulières en termes d'architecture et d'économie, il y aura donc peut-être une action publique spécifique à mener sur cette question. Et il faudra constituer peu à peu un patrimoine public de locaux, fourreaux, chambres, poteaux etc., qui seront d'ailleurs peut-être apportés de manière contractuelle à celui qui déploie, de façon à l'aider, mais qui sont aussi un levier de discussion. Enfin, tout cela suppose que l'on s'organise au sein de la collectivité, car il y a vraiment différents secteurs concernés, l'urbanisme, l'habitat, etc.

LA COLLECTIVITÉ DOIT S'ORGANISER, MÊME AVEC INITIATIVE PRIVÉE

- Étude des zones à débit insuffisant et définition des priorités publiques
- Études de déploiement pour connaître son territoire et pouvoir analyser le découpage en zones de PM (correspond-il à une logique technique ou à une logique d'écrémage ?)
- Moyens de surveillance et de contrôle des déploiements, réponses au public, syndics et conseils syndicaux, organismes HLM, promoteurs…
- Règlement de voirie pour limiter les installations sur la voie publique
- Modification du PLU pour prévoir la fibre (lotissements, ZAC…)
- Formulation de co-investissement pour les réseaux en ZAC…
- Création d'un réseau d'initiative spécifique pour les zones d'activité, certains bâtiments publics
- Constitution et gestion du patrimoine public (locaux, fourreaux, chambres, poteaux et leur occupation etc)
- Articulation des services concernés de la commune ou communautaires (habitat, urbanisme, voirie, communication, TIC…) : organisation, formation, moyens internes et externes pour accompagner ce chantier

TRIP 2011

Que vaut une intention de déploiement ?

Je finirai par une petite histoire vécue, c'est ce qui marche le mieux, de fibre optique et d'engagement, concernant les réseaux 1G. Ces réseaux en fibre optique ont été construits il y a très longtemps dans une technologie malheureusement obsolète et il fallait les reconstruire. C'était au siècle dernier, en 1999 ! France Télécom en avait reconstruit une partie, ceux des grandes villes (Montpellier, Rennes…) mais il voulait céder ceux des petites villes comme Massy, Palaiseau, Les Ulis, Chilly-Mazarin, Igny, Bièvres, Sèvres, Suresnes, Saint-Cloud. Il les proposa à une société inconnue des collectivités à l'époque, la société NTL France, issue de l'histoire d'Internet. NTL déclara reprendre ces réseaux et s'engagea à mettre 50 millions de francs dans une caution pour garantir qu'ils seraient effectivement rénovés. Les collectivités connaissaient bien France Télécom, mais il voulait partir et avait choisi quelqu'un : l'opérateur leur recommandait NTL et leur demandait en plus d'agréer la cession. Elles ont donc adressé un questionnaire à France Télécom auquel il répondit (cf. diapositive) en disant qu'en cas de défaillance, il y aurait une caution, une délégation de paiement, etc. Tout avait l'air très bien.

QUE VAUT UNE INTENTION DE DÉPLOIEMENT ?

Un exercice de mémoire : la cession des réseaux en fibre optique « 1G » de France Télécom à NTL en 1999

- FT demande l'accord des collectivités pour la cession à NTL France
- NTL France s'engage vis-à-vis de FT à rénover les réseaux dans un délai de 3 ans, et à constituer une caution de 50 MF par réseau comme garantie
- Les collectivités adressent un questionnaire à FT
- FT répond précisément : « En cas de défaillance de NTL France, France Télécom pourra exercer cette garantie dans le cadre du contrat qui la lie à NTL France. (…) France Télécom propose dans une telle hypothèse de faire bénéficier les collectivités concernées des fonds dus au titre de la garantie afin que celles-ci puissent, le cas échéant, procéder au parfait achèvement des opérations de rénovation. Ce transfert de fonds sera réalisé selon la formule de la délégation de paiement des sommes correspondant à cette garantie. Cet acte de délégation sera signé par France Télécom en qualité de délégant, la banque en qualité de débiteur délégué et les collectivités concernées en tant que délégataires. »

TRIP 2011

Une promesse engage surtout…

Les collectivités ont donc délibéré en visant le courrier de France Télécom dans la délibération, en se disant qu'elles avaient un certain nombre de garanties vis-à-vis de leurs populations. Et puis, pas de chance, le réseau n'a pas été rénové dans les délais impartis, la société a même pratiquement disparu de la circulation, et NTL France a été reprise par Noos. Les collectivités sont donc allées voir Noos en lui disant « vous devez avoir quelque part une caution de 50 millions, nous avons attendu plusieurs années, mais maintenant ce n'est plus possible », mais Suez leur répondit qu'il n'y avait rien d'autre que les réseaux.

Les collectivités se tournèrent alors vers France Télécom qui répliqua que tout cela était de l'histoire ancienne. Un certain nombre de collectivités excédées finirent par attaquer France Télécom et le tribunal considéra en fin de compte, que ce que France Télécom avait écrit était unilatéral : France Télécom avait proposé quelque chose mais il ne s'agissait pas d'un véritable engagement sur ce point. Résultat du jugement : la collectivité a été condamnée à payer à France Télécom 10 000 euros…
Là, nous avons donc vraiment une traduction juridique du proverbe « une promesse n'engage que ceux qui l'écoutent » !

UNE PROMESSE ENGAGE SURTOUT…

- Les collectivités délibèrent pour agréer la cession, en visant les courriers de FT
- Le réseau n'est pas rénové dans le délai imparti. NTL France est reprise par Suez Lyonnaise Telecom (Noos). Aucune caution n'avait été constituée, d'autant que France Télécom était devenu l'actionnaire de référence de la maison mère, NTL Inc.
- Après avoir, en vain, tenté de négocier, une collectivité attaque France Télécom en janvier 2006
- Le 7 février 2007, le tribunal de commerce considère que « le reversement aux communes des fonds n'était à ce stade qu'une proposition (propose) ou une intention (se propose), sans qu'il soit prouvé qu'un véritable engagement pris par France Télécom sur ce point » et que « il n'est pas prouvé que France Télécom aurait pris quelque engagement que ce soit de veiller à la mise en place de la caution ; on ne saurait donc lui reprocher une faute à ce titre »
- Le tribunal déboute la collectivité et la condamne à payer à France Télécom la somme de 10 000 € au titre de l'article 700 du NCPC, plus les dépens.

TRIP 2011

On apprend en marchant

Certes, c'est de l'histoire ancienne et France Télécom a changé. Il y avait Mobilcom, NTL, vous voyez les sommes qui ont été perdues par France Télécom à l'époque : 8 milliards d'euros dans NTL, 11 milliards d'euros dans Mobilcom. Si l'on compare avec ce qui est investi aujourd'hui dans la fibre, 2 milliards en 5 ans, 100 millions l'année dernière, nous ne sommes pas dans les mêmes sommes. Il y a une prudence par rapport à ce type de chiffres, qui représentent quelques Kerviel ! Mais le droit lui n'a pas changé, ou pas encore. Nous en parlerons tout à l'heure. Pouvons-nous rendre les intentions opposables, cela peut-il être sanctionnable si elles ne sont pas réalisées ?... Ce sera le débat de la fin d'après-midi.
Mais je pense aussi que les collectivités ont changé, je l'espère en tout cas.

Le CGI et la DATAR vont maintenant apporter leur éclairage sur toutes ces questions.

ON APPREND EN MARCHANT

- France Télécom et son actionnaire, l'État, ont beaucoup changé par rapport aux années de la « bulle internet » où ceci s'est produit : modes de gouvernance etc. (voir l'arrêt de la Cour de discipline budgétaire et financière du 25 juillet 2008)
  - Pertes dans Mobilcom : 11 milliards d'€
  - Pertes dans NTL : 8 milliards d'€
  - Engagements dans la fibre en France : 2 milliards d'€ d'ici 2015 (100 M€ en 2010)
- Le droit n'a pas (pas encore ?) changé
- Les collectivités ont changé